



RAPPORT ANNUEL

JUIN 2016 - LYCÉE AL BAKALANI

Almarsoul, send happiness, receive gratefulness...



ENCADRÉ PAR : MR. SAID TIMAR



Sommaire :

| | |
|---|----|
| I. Présentation générale : | 2 |
| 1. Présentation d'Almarsoul : | 2 |
| 2. Organigramme : | 3 |
| II. Mot du comité de direction : | 3 |
| 1. Mot du Directrice Marketing et Vente : Elharti Zineb | 3 |
| 2. Mot de la Directrice de Production et Achat : Badaoui Sara | 3 |
| 3. Mot du Directeur Financier : Abada Marouane | 4 |
| 4. Mot du Directeur Ressources Humaines : Bourimane Seddik | 4 |
| 5. Mot du Directeur Système d'Information : Hadrouj Abdelwahed | 4 |
| 6. Mot du Directeur Audit Interne : Elfatmi Zakaria | 4 |
| 7. Mot du Président Directeur Général : Ennadif Mohammed | 5 |
| III. Réalisation financière : | 5 |
| IV. Travaux réalisés par les autres fonctions et par le directoire | 7 |
| 1. Fonction Commerciale | 7 |
| 2. Direction achat/production : | 9 |
| 3. Les Ressources Humaines : | 9 |
| 4. Système d'Information : | 10 |
| 5. Audit : | 11 |
| 6. Direction générale : | 11 |
| CONCLUSION | 12 |
| Mot du Conseiller | 13 |

I. Présentation générale :

1. Présentation d'Almarsoul :

Almarsoul est beaucoup plus qu'un simple projet d'entreprise, c'est le rire d'un enfant, les larmes de joie d'un adulte, le souvenir d'un bon moment et la rencontre partagée.

Il s'agit d'un concept à travers lequel nous répandons certaines valeurs humaines, telles que : la solidarité, la tolérance, le bonheur, la joie et bien d'autres...

Cette année nous avons travaillé sur un nouveau concept au Maroc, nous sommes partis du contexte dans lequel chacun de nous reçoit chez lui, la majorité du temps, uniquement des lettres (dans les meilleurs des cas !), des factures de loyer, d'eau, d'électricité et toutes sortes de choses qui ne servent à rien sauf à nous déprimer en regardant les centaines de Dirhams que nous devons payer... Et puis, un autre aspect qui nous a marqué et qui a contribué à la création de notre entreprise, c'est le fait de faire du bien autour de soi, c'est inné et très humain ! Mais personnes jusqu'à ce jour n'a pensé à vous envoyer un « cadeau » que vous allez recevoir directement dans votre boîte aux lettres sans devoir vous déplacer.

Almarsoul consiste en un abonnement mensuel qui vous permettra de recevoir chez soi des Packs de T-shirts (Newsletters T-shirts) avec un style décontracté, à motifs funny et qui peut être aussi personnalisable ! Notre service ne s'arrête pas là ! A l'achat de chaque abonnement, un T-shirt sera automatiquement offert un enfant orphelin (SOS Village), ce que l'on appelle Malsoul Al Kheir...



Notre mission :

Propager le concept des Newsletters T-shirts dans la culture marocaine tout en les incitant être solidaire...

Notre vision :

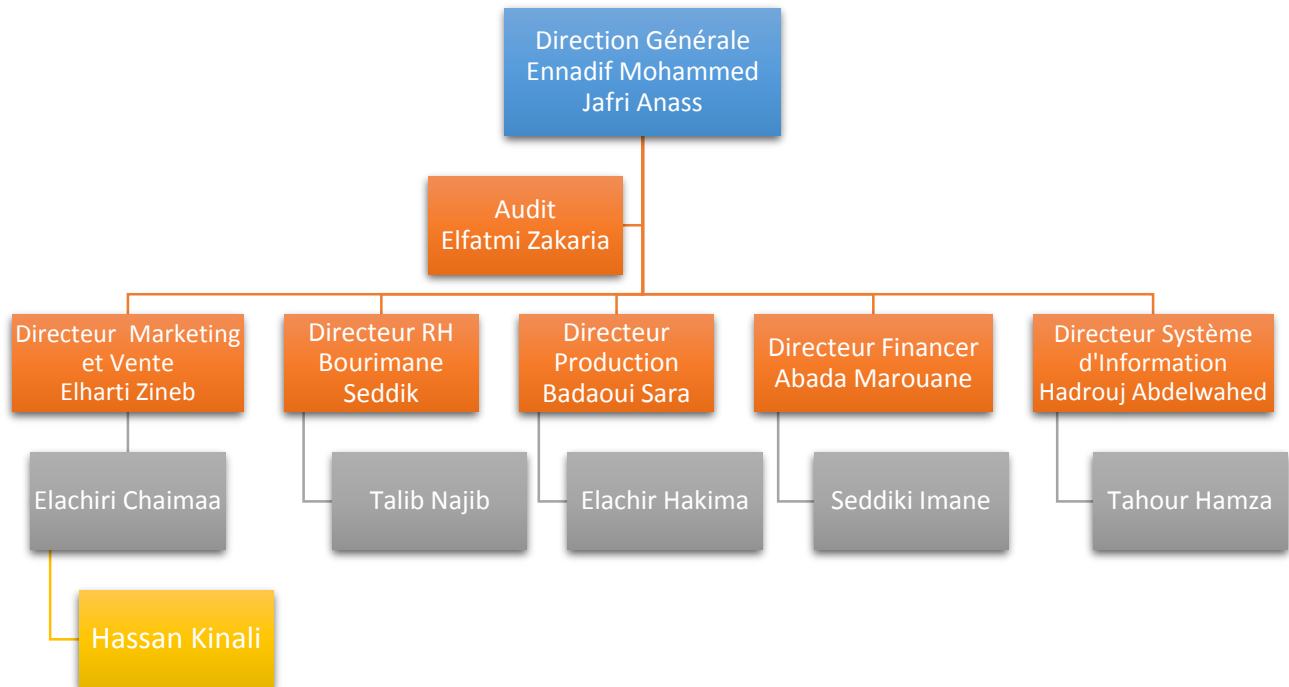
Etre un acteur référence du concept solidaire des Newsletters T-shirts.

Nos valeurs :

Solidarité : Une culture de solidarité entre Almarsoul Team, leurs amis, leurs familles et même nos clients et les autres aussi !

Créativité : Pionnier du concept Newsletter T-shirts qui ne cesse d'ajouter une touche d'innovation grâce aux efforts d'Almarsoul Team !

2. Organigramme :



II. Mot du comité de direction :

1. Mot du Directrice Marketing et Vente : Elharti Zineb

C'est une grande responsabilité pour un poste considéré comme étant l'élément phare qui influence la performance de notre activité. En exerçant ce poste, mon apprentissage n'a pas cessé d'augmenter, à travers les différentes missions qui m'ont été attribuées, telles que :

- La définition de la stratégie commerciale ;
- La création d'un plan marketing solide orienté beaucoup plus vers la satisfaction du client ;
- Diriger, coordonner et piloter l'équipe commerciale ;
- Et gérer la relation avec nos partenaires afin d'exposer nos produits et vendre nos abonnements lors des différents événements.

Il faut dire que je n'ai pas appris à faire cela dans l'un des cours à l'école mais je l'ai appris sur le terrain, en travaillant dessus avec une grande volonté et pour la bonne cause.

2. Mot de la Directrice de Production et Achat : Badaoui Sara

Avec Injaz Al Maghrib et mon équipe Almasul, je ne cesse d'apprendre jour après jour... Surtout dans l'entité où j'ai travaillé ! Il s'agit d'un travail acharné mais très passionnant, allant de la satisfaction des besoins, à connaître les goûts de nos clients passant par détecter leurs attentes afin de créer et innover dans un produit et service hors pair. Sans oublier aussi la gestion de la relation avec les fournisseurs et essayer d'avoir les meilleurs prix de matières premières sur le marché.



En gros, grâce à cette expérience et au Programme d'Injaz Al Marghrib, j'ai pu développer une qualité très importante et qui me servira à vie, qui est : la négociation !

3. Mot du Directeur Financier : Abada Marouane

Au début je me disais que la finance n'est rien que des calculs et des enregistrements des entrées et des sorties d'argent, mais je ne me doutais guère que c'était bien plus ce que ça... Cette expérience m'a apporté beaucoup de choses surtout sur le plan de prise des décisions financières. J'ai pu ainsi découvrir que la finance consiste en un travail collaboratif entre les autres entités et qu'elle nécessite l'utilisation de nombreuses méthodes. Je n'oublierai jamais cette expérience qui m'a ajouté un grand plus dans ma vie.

4. Mot du Directeur Ressources Humaines : Bourimane Seddik

Surnommé le capitaine de l'équipe Almarsul, c'était pour moi une occasion pour gérer toute une équipe avec ses hauts et ses bas. C'est une responsabilité très importante, car c'est le capital humain qui fait le succès d'une entreprise. Ainsi, grâce à cette expérience, j'ai appris à gérer les conflits entre les membres, gérer les absences et surtout la partie qui m'est la plus chère et qui m'est favorite dans ma mission c'est de motiver les membres à travers l'organisation de Teams Building.

Je n'aurai jamais eu l'occasion de connaître ces notions si l'histoire Injaz n'avait pas existé...

5. Mot du Directeur Système d'Information : Hadrouj Abdelwahed

En tant que Directeur Système d'Information, j'ai géré la partie reliée aux supports de l'activité Almarsoul, en veillant à ce que tous les départements aient les outils nécessaires pour travailler dans un cadre convenable. J'ai appris ainsi à développer des outils de communication, de gestion de notre marque, des produits des commandes en ligne. Et finalement, j'ai eu l'occasion de découvrir le domaine du e-commerce, celui du marketing digital et le métier du Community Manager.

6. Mot du Directeur Audit Interne : Elfatmi Zakaria

Intitulé Mr l'inspecteur d'Almarsoul, j'ai appris que l'Audit est une fonction primordiale au sein de toute entreprise qui se veut d'évoluer et de garantir un certain succès en toute transparence. J'ai appris à être objectif, mesurer l'écart entre les objectifs prédéfinis et réalisés, vérifier les rapports d'activités de chaque département surtout le département financier tout en veillant à transmettre des recommandations et des pistes d'amélioration à la direction générale pour redresser la situation.

Dans l'avenir, je souhaite être un pro dans ce métier qui m'a énormément enchanté.

7. Mot du Président Directeur Général : Ennadif Mohammed

Un rêveur assoiffé des leaders et stars et surtout du cinéma Bollywoodien, j'ai toujours rêvé d'être un leader au sein d'une organisation afin de créer le changement et être quelqu'un de différent. A l'âge de 19 ans je suis devenu une star dans le monde professionnel et j'ai concrétisé mes rêves en créant Almarsul. J'ai pu apprendre beaucoup de choses sur l'entreprise, allant de l'idée à la concrétisation. Aujourd'hui, mes ambitions se caractérisent en :

- Présenter le concept Almarsul à l'international ;
- Etre ambassadeur d'Injaz AL Maghrib.

Je tiens à remercier la personne qui sans elle je ne serai jamais devenu l'homme que je suis maintenant, la personne qui a changé ma vision avec laquelle je vois ce monde et qui m'inspire dans tous les domaines de la vie. C'est un coach, un papa et un grand frère... Notre conseiller Mr Said TIMAR. Je tiens à le remercier pour le temps qu'il nous a consacré, pour l'effort qu'il a déployé, pour l'énergie positive qu'il nous a transmise, et finalement pour l'importance qu'il a donné à notre projet. Je souhaite également remercier Injaz Al Maghrib de nous avoir offert une telle opportunité. Les mots ne seront exprimés ma et notre gratitude envers vous, merci encore une fois...

III. Réalisation financière :

Nous étions amenés à déterminer et à suivre les objectifs financiers d'Almarsoul :

- Gérer l'argent d'Almarsul ;
- Vendre les actions ;
- Inscrire les transactions financières ;
- Présenter un rapport financier pour chaque rencontre ;
- Elaborer un rapport financier Complet ;

Nous avons fixé un prix de vente de chaque action de 20 Dhs. Nous avons prévu de vendre 100 actions, ce nous donne un capital égal à 2000 Dhs.

| | Coût prévisionnel | | | Coût réel | | |
|-----------------------------------|-------------------|------|---------|-----------|------|---------|
| | Quantités | Prix | Montant | Quantités | Prix | Montant |
| T-shirt "AL Marsoul" | 40 | 50 | 2000 | 40 | 30 | 1200 |
| T-shirt "Marsoul Al Kheir" | 35 | 30 | 1050 | 35 | 15 | 525 |
| Frais de déplacement | | | 150 | | | 100 |
| Emballage | | | 60 | | | 70 |
| Carnet abonnement | | | 60 | | | 50 |
| Décoration Stand | | | 250 | | | 200 |
| Autres Charges | | | 100 | | | 60 |
| TOTAL | | | 3670 | | | 2205 |



➤ **Le Coût de revient se calcule comme suit :**

Coût de revient = Coût total – Cout non lié à la production du bien = 2205– (200+60+100)

Coût de revient = 1845 Dhs

Le calcul du Coût Unitaire notre objectif pour ce cycle de vente est :

30 abonnements comportant "1 Tshirts Almarsoul + 1 T-shirt "Marsoul Al Kheir"

5 abonnements comportant "2 Tshirts Almarsoul + 1 T-shirt "Marsoul Al Kheir"

Cela nous fait un total de 35 Abonnement donc :

Coût unitaire =1845/35

Coût unitaire = 52.71/ Abonnement

Chiffre d'affaire prévisionnel = (30 Abonnements *100dh + 5 Abonnements *150).

Chiffre d'affaire prévisionnel =3750

CA prévisionnel = 3750 duquel il faut soustraire les autres charges non incluses dans le

➤ **Coût de revient :**

Bénéfice net = CA prévisionnel – Coût de revient – autres charges + avoir en caisse.

Bénéfice net = 3750 -1845-50+155

Bénéfice net = 2010

Un tel bénéfice générera des dividendes de 20.1 Dhs. Soit une rentabilité de 100.5 %

- Durant notre cycle d'activité nous avons vendu 25 abonnements de 100dh et 5 abonnements de 150dh

CPC

| Charges | | Produits | |
|----------------------|-------------|--------------------|-------------|
| Achat M/SE T-shirt | 1500 | Chiffres d'affaire | 3250 |
| Achat Emballage | 60 | VS de Stock M/se | 225 |
| Frais de déplacement | 400 | VS Emballage | 10 |
| Autres charges | 100 | | |
| Bénéfice | 1425 | | |
| Totale | 3485 | | 3485 |

Bilan

| ACTIF | Montant | PASSIF | Montant |
|--------------------|-------------|---------------------|-------------|
| Stock M/se | 225 | Capital | 2000 |
| Stock Emballage | 10 | Résultat Net | 1425 |
| Caisse | 3190 | | |
| Total Actif | 3425 | Total Passif | 3425 |

IV. Travaux réalisés par les autres fonctions et par le directoire

1. Fonction Commerciale

Almarsoul est une jeune entreprise, c'est le fruit des efforts des étudiants du lycée Al Bakalani à Casablanca. Almarsoul a été créée sous l'égérie de l'association Injaz Al Maghrib sous l'encadrement bien veillant de Mr. Said Timar.

La mission d'Almarsoul consiste en propager le concept des Newsletters T-shirts dans la culture marocaine tout en les incitant être solidaire...

Concernant le choix du nom, nous avons opté pour un mots Arabe qui correspond parfaitement à notre image de marque avec une touche et identité 100% marocaine. Le mot Almarsoul reflète le cœur de notre métier car dans la littérature Arabe, Almarsoul signifie quelque chose qui est destinée à être envoyer, d'où notre slogan : « *Almarsoul, send happiness, receive gratefulness...* ».

La fonction commerciale œuvre selon un plan marketing élaboré soigneusement par le soin de tous les collaborateurs de l'équipe. Un plan qui a eu comme un premier accomplissement une étude de marché, et ce en vue de déterminer les besoins des consommateurs potentiels, la tranche d'âge ciblée, les goûts ainsi que le pouvoir d'achat de nos futurs clients.

Après avoir élaborer le questionnaire, la cellule commerciale est passée à l'étape de sa distribution auprès d'un échantillon de 50 jeunes étudiants. Les questions portaient sur l'idée novatrice des Newsletters T-shirts, les couleurs préférées, le pouvoir d'achat, les goûts, etc... Sans oublier l'aspect social des T-shirts destinés aux enfants orphelins.

Ce plan a en effet permis d'orienter les actions de la cellule Achat/production qui a entamé ensuite la production et la création de packs qui répondent aux attentes de nos clients.

➤ Le prix :

En ce qui concerne la fixation du prix, nous nous sommes basés sur les résultats de l'étude de marché. Les prix ont été élaboré comme suit :

- Un abonnement pack d'un T-shirt + un T-shirt offert aux orphelins.
- Un abonnement pack de 2 T-shirts + un T-shirt offert aux orphelins.



Evidemment la livraison à domicile se fait gratuitement vu que nous utilisons des vélos comme moyen de transport sur Casablanca.

➤ **Le produit/service :**

Un abonnement selon le choix du client, soit un pack d'un T-shirt et un autre gratuit pour les orphelins, soit un abonnement mensuel + un T-shirt gratuit au profit d'un orphelin, et c'est le client qui fixe la durée de ce dit abonnement.

Le client a la possibilité de souscrire l'abonnement au nom de quelqu'un d'autre comme un cadeau et aussi il peut nous faire parvenir de la taille souhaitée et le choix des motifs.

➤ **La communication :**

Généralement basée sur les réseaux sociaux, qui est notre source de principale de prise de commandes et qui nous permet de faire connaître notre concept pour avoir une meilleure visibilité. Parmi les événements et les partenariats que nous avons entamé de notre communication :

- Un passage radio sur la SNRT, dans le cadre de l'émission « Avec les jeunes »
- La signature de plusieurs partenariats avec de nombreuses écoles supérieures, organismes et entités, choses qui nous a permis d'être présent lors de tous leurs événements dans le but de mieux communiquer sur nos produits et surtout de vendre.

➤ **La distribution :**

La distribution se fait à travers deux principaux canaux, le premier via notre page Facebook à travers laquelle se passe la prise de commandes et le deuxième consiste en notre présence lors des événements à travers nos stands qu'on établit sur place.

Le rôle de la distribution consiste aussi en la formation, de façon à former et fédérer les équipes pour devenir des commerciaux lors des déroulements des divers événements auxquelles nous participons. Notamment, cette année pour avons participé à de nombreux événements, dans lesquels notre force de vente devait être à la hauteur :

- Evènements de la valise de rire (qui est une troupe de théâtre), le Festival internationale du Rire de Casablanca et le Festival du Théâtre de Molière ;
- Evènement organisés par les Jeunes Leaders Marocains ;
- Evènement du Spring Break de l'ENCG Casablanca ;
- Passage à la Radio SNRT dans l'émission « Avec les Jeunes » ;
- Stand au Forum International de l'Etudiant de Casablanca ;
- Implantation des arbres au Lycée Al Bakalani au profit d'une RSE de notre compagnie ;
- Animation d'ateliers éducatifs et distribution des T-shirts Marsoul Al Kheir au profit des enfants orphelins de SOS Village.



2. Direction achat/production :

Après plusieurs réunions pour déterminer le fonctionnement exact de cette direction par rapport à nos produits, surtout en ce qui concerne l'achat de la matière première puis la fabrication du produit et passer par la suite à sa commercialisation ou bien externaliser cette tâche (de production) et nous contenter uniquement de produire les motifs.

Finalement nous avons opté pour le deuxième choix, vu que notre mission principale est comptée comme étant un service d'abonnement. Dans un premier temps, nous avons prospecté, effectué un listing et un référencement des fournisseurs de la fabrication des T-shirts. Face à la contrainte de notre budget et après plusieurs négociations, nous avons signé un partenariat avec un fournisseur de renom, très apprécié et très reconnu dans son domaine de prédilection, le « Foolishart ». Il s'agit de « Fechkal », qui ont été très fascinés par le concept et avec nous avons fixé des prix jamais trouvés sur le marché. Un T-shirt avec son motif imprimé nous coûte 30 Dhs !

Nous avons nommé cette direction, Direction Achat et Production, car nous nous occupons de la production et la conception des motifs qui seront imprimés sur les T-shirts. A noter qu'avec le Foolisher, nous pouvons personnaliser le motif comme nous le souhaitons et « Fechkal » s'occupe de la production. Pour notre gamme de Marsoul Alkheir, les T-shirts des enfants ont été choisis des T-shirts de très bonne qualité avec un prix très préférentiel de chez « KIABI ». Un T-shirt nous coûte 15 Dhs.

3. Les Ressources Humaines :

La gestion des ressources humaines est une fonction primordiale pour chaque entreprise, c'est pour cela qu'Almarsoul a établi une stratégie et politique RH et la décliné sous forme d'objectifs et missions afin de garantir une meilleure gestion du capital humain à travers les axes suivants :

- Gérer l'absentéisme :

Au début de l'expérience Almarul, notre équipe comptait environ une trentaine de personnes, et au fur et à mesure nous avons constaté le désistement de certains membres, nous avons ainsi essayé de bien gérer cet aspect à travers le respect d'un code déontologique interne tout en vérifiant les absentéismes et en incluant des lois strictes pour l'absence, par exemple :

- 1 absence = 1 Avertissement ;
- 2^{ème} absence = licenciement immédiat !

Suites à ces conditions, nous sommes actuellement 15 personnes/membres qui représentent le noyau dur et le comité de pilotage avec un taux d'absentéisme égal à 0%.



- **La motivation de l'équipe :**

Pour souder une équipe il faut bien la motiver... Nos actions en termes de motivation sont assez nombreuses et se présentent comme suit :

- L'élection du membre du mois, celui qui a beaucoup travaillé qui ont bcp travaillé et qui a fourni beaucoup d'efforts et exploits.
- Fêter les anniversaires ensemble de chacun de nous.
- Des évènements que nous avons organisés ensemble et qui sont restés de très bons souvenirs, surtout lors des Afters.
- Un Team Building au profit des membres au Club Multiforme.
- Et aussi, nous avons conclu un partenariat avec l'association Share It, qui vient donner des cours de soutien BAC gratuits à nos collaborateurs.

- **La gestion des conflits :**

Au tout début de cette expérience, les conflits entre les membres étaient assez présents, mais grâce à l'intervention de Mr. Said Timar en donnant des formations en Leadership, confiance en soi, gestion de stress et bien d'autres formations, ce problème n'était plus, et nous avons pu garder un climat calme social meilleur. Nous sommes donc devenus une famille soudée entre elle qui cherche à optimiser les gains de son entreprise.

Bien évidemment, nous avons aménagé un bureau comme lieu de travail d'Almarsoul à où se déroulent nos réunions et aussi en cas de besoin nous faisons appels à des Freelances.

4. Système d'Information :

Notre équipe a pris le soin d'effectuer la conception du logo qui reflète le cœur de notre activité, un courrier timbre prêt à être envoyer avec le mot « Almarsoul » en Arabe et en Français, ce qui nous donne notre propre identité visuelle et qui marque notre stratégie de différenciation. Ce travail a été élaboré en étroite collaboration avec la cellule Marketing.

Nous nous sommes occupé également du Marketing Digital, nous avons ainsi crée une Page Facebook au nom d'Almarsoul. Notre Community Manger qui est chargé de gérer et fédérer la page, s'occupe de la promotion de nos différentes offres d'abonnements et de communiquer sur nos prochaines actions et nos Success Stories. Nous avons aussi monté une vidéo en guise de bien présenter et expliquer notre concept.

Nous avons contribué également à la conception des différentes affiches des événements auxquels nous avons participé. Dans le but de garantir une meilleure diffusion d'informations, nous avons créé un groupe secret sur Facebook mais aussi un groupe interactif sur Whatsapp.

5. Audit :

La fonction Audit Interne était omniprésente pour assurer la coordination et le bon déroulement de tous les événements d'Almarsoul. Nous avons audité l'activité de chaque département d'une façon hebdomadaire, et ce avant et après chaque action menée.

Comme toute autre organisation, Almarsoul a également connu des problèmes, notamment sur le plan financier, nous avons donc intervenu afin de gérer ces écarts à travers des actions correctives. Parmi les difficultés majeures rencontrées, nous citons, la mauvaise gestion de la caisse et du stock. Dans ce sens la fonction Audit s'est chargée, et exceptionnellement, aussi bien de la gestion de la caisse que celle du stock. Cette décision ne résulte pas du hasard mais elle a été prise suite à un consensus entre les différents membres du directoire.

Finalement, ce qu'il faudrait noter c'est que l'Audit n'est surtout pas une occasion pour régler ses comptes ni une surveillance déguisée mais c'est plutôt une source permanente de progrès, et une implication concrète de l'ensemble des services de l'entreprise dans la vie du système de gestion de la qualité.

6. Direction générale :

Nous avons fixé plusieurs objectifs :

- ✓ Rendre Almarsoul une entreprise rentable ;
- ✓ Avoir une grande notoriété sur le marché ;
- ✓ Faire connaître le concept des Newsletters T-shirts au Maroc avec une touche de solidarité ;
- ✓ Développer le Capital Humain de l'entreprise et que chacun apprenne tous les aspects de la création d'entreprise, de l'idée au concret ;
- ✓ Gagner la compétition Company Program ;
- ✓ Satisfaire et fidéliser de nos clients ;
- ✓ Avoir une meilleure gestion de qualité ;
- ✓ Avoir une bonne RSE Almarsoul ;
- ✓ Garantir la pérennité du projet Almarsoul.

Et nous avons aussi mis en place des plans d'actions avec la collaboration des autres départements afin de diviser ses objectifs en axe de sous objectifs afin de mieux les superviser, les coordonner et vérifier l'état d'avancement de toutes les activités.

Nous avons développé un esprit d'équipe meilleur, certes chacun travaille dans un département mais nous sommes tous polyvalents.

L'expérience Almarsoul nous a permis de confronter le marché réellement puisqu'on a affaire à des fournisseurs, on doit convaincre des clients. Nous avons appris à faire un compte de



produits et charges (CPC) un bilan et un plan de trésorerie et les appliquer à une réalité non pas à des opérations toutes faites comme en le voit dans nos cours. Nous avons également appris à :

- Faire face à la contrainte du temps.
- Un écart de caisse a déclenché une crise de panique que le département particulièrement et l'équipe en général a su gérer.
- Des éléments se sont retiré de l'aventure ce qui à pousser la fonction a réaffecté certaines personnes.

Tous ces problèmes précités, entravaient à chaque fois le bon fonctionnement de notre entreprise. Le directoire n'a pas été à l'écart des problèmes, non seulement parce qu'on est censé être leaders de l'entreprise et que tout problème rencontré par chaque fonction nous concernait, mais aussi parce que nous avons nos problèmes à nous-mêmes. Mais nous avons su gérer tout ceci, en désignant à chacun des membres du directoire des tâches spécifiques à faire et des objectifs à atteindre. En tant que directoire, notre rôle était d'encadrer chaque équipe et la motiver afin de trouver des solutions pour ses problèmes. Nous avons tous réussi à résoudre la majorité de ces problèmes et nous en avons tiré profit.

CONCLUSION

En guise de conclusion on peut dire qu'Almarsoul est une entreprise rentable grâce à notre stratégie mise en place, mais permettons-nous de vous exposer les quelques exploits qui nous rendent fiers de passer par cette aventure :

- Almarsoul sera présente à l'élément Social Talk en tant qu'une entreprise sociale, un évènement d'Olea Institute.
- Une réception au CNIDJ au sein du Ministère de la Jeunesse et du Sport pour parler de notre expérience.
- Très bonne appréciation et une excellente note d'assiduité promis par le Directeur du Lycée Al Bakalani.
- Intégration du programme des Jeunes Leaders Marocains en 2017.
- Prime au festival international de rire.
- Nous avons l'ambition d'intégrer le programme SMART START INJAZ Al Maghrib
- Joindre le Club Almuni Ijnaz
- S'engager a formé l'équipe Company program en 2017 de notre lycée



En plus...

- La Directrice Marketing s'est mariée ...
- Hassan Kinali a révélé son talent en Break Dance ;
- Hakima El Achir a réveillé son talent en dessin ;
- JAFRI ET EL FATMI sont devenus des experts en organisation d'évènements, et ont commencé à travailler e Free-Lance chez des Wedding Planer
- Najib s'est procuré un job de Commercial à Inwi
- Ennadif Seddik réalise son rêve et intègre l'Université d'Eté de l'ENCG Casablanca
- El hadrouj et Tahour ont entamé une formation n théâtre avec la troupe de La Valise Du Rire.
- Sara Bdaoui a entamé une formation en journalisme.

Mot du Conseiller

Il existe mille et une façons d'être acteur dans un monde meilleur à un moment, il faut juste se décider et y aller, parce que ce qui compte ce n'est pas vraiment ce que l'on fait dans sa vie mais bien ce qu'on fait de sa vie...

Ma présence aujourd'hui à Injaz c'est pour transmettre à mon tour l'énergie, le savoir et les valeurs d'Injaz qui ont fortement influencé mon parcours, afin de permettre aux étudiants de devenir des professionnels responsables, entrepreneurs et engagés.



Almarsoul, send happiness, receive gratefulness...

NOS PARTENAIRES :

