

# RAPPORT ANNUEL 2017

---

# COFFEE SECRETS

---

Junior entreprise d'Injaz El Maghrib  
Lycee Technique Anoual

# SOMMAIRE

**03- Fiche Technique “ Coffee Secrets”**

**04- Mission et valeurs**

**05- Organigramme**

**06- Direction des ressources humaines**

**07- Direction Marketing**

**08- Direction Production**

**09- Direction Financière**

**10- Direction Commerciale**

**11- Durabilité et plan de croissance**

**12- Remerciements**



## Produits à base du Marc de Café Recyclé

- Sans formaldéhyde
- Doux pour les mains
- Dégresse et fait briller
- Biodégradable en 28 jours



750 ml

### INGREDIENTS

- 1- Savon
- 2- Marc du café
- 3- Glycorine
- 4- Eau



Coffee Secrets  
Tél.: 0649037479

## COFFEE SECRETS

### Activité

Fabrication de liquide vaisselle à base de marc de café.

### Logo



### Capital

3460 dh

### Actionnaires

81

### Date de création

Décembre-2016

### Adresse

Lycée Technique Anoual, Casablanca

### Cible

Particuliers

### Directeur Général

Fadwa Elmnouar

### Employés

14

### SiteWeb

[https://sr-rs.facebook.com/Coffee secrets](https://sr-rs.facebook.com/Coffee%20secrets)

### Conseiller

Mourad Bellamkaddem

# MISSION ET VALEURS

*Chez Coffee Secrets nous croyons que les entreprises et la société peuvent prospérer ensemble. Nous sommes guidés par notre philosophie de générer des performances financières de premier ordre, tout en respectant les entreprises, la société et la planète.*



## MISSION

Notre mission est de fournir à nos clients un produit efficace et écologique, Nous nous sommes engagés à investir dans nos collaborateurs, notre entreprise et notre communauté afin de nous positionner pour une croissance durable à long terme.

## VISION

Chez Coffee Secrets, nous visons à générer des performances financières de premier ordre à long terme en intégrant notre responsabilité sociale dans notre stratégie d'entreprise, en laissant une empreinte positive sur la société et l'environnement.

# GO BIG, WIN BIG, TOGETHER !

# ORGANIGRAMME

Coffee Secrets est dirigée par une équipe de 14 employées, Le choix des dirigeants est basé sur les compétences individuelles et les aspirations de tout un chacun. Notre Direction est une équipe de managers inspirants et engagés qui ont à cœur de faire grandir notre entreprise



Fadwa Elmnouar  
PDG



F.Z Loudades  
Marketing



Doha Aarjoun  
Resp. Marketing



Salma Filali  
Resp. Finance



A. Boutayna  
Communication



Oussama Fatih  
Communication



Ghita Lachgar  
Resp. Communication



Ikram Adnane  
HR



Kenza Hazam  
Resp. Production



Soumia Tata  
Finance



Ghita Elmasrar  
Finance



Hajar Karmouss  
Production



Oumaima Kerbali  
Directeur Adjoint



Elabadi Khadija  
Resp. HR

Cette année a été difficile pour notre entreprise avec de nombreux challenges à relever.

Nous sommes passés par plusieurs étapes allant de la création de notre mini entreprise en passant par la phase complexe de son exploitation pour atteindre le résultat dont nous sommes fiers aujourd'hui.

Les différentes réalisations et l'apprentissage que nous avons pu accumulé n'ont pu voir le jour que grâce aux efforts consentis par les membres restés fidèles à l'entreprise malgré tous les obstacles auxquels nous avons été confrontés.

La bonne organisation ainsi que la distribution optimale des tâches qui ont été pilotées par le comité de direction, nous ont permis de réussir notre projet.

# RAPPORT DE LA DIRECTION DES RESSOURCES HUMAINES

L'objectif de notre direction des ressources humaines consiste à garantir à l'entreprise un personnel de qualité, compétent et capable d'atteindre les objectifs fixés.

La mission de notre DRH s'est axée principalement sur 4 fonctions :

- ❖ Le recrutement.
- ❖ Veiller à instaurer un bon climat et un Great Place to Work.
- ❖ Mobilisation des ressources de l'entreprise pour une meilleure performance.
- ❖ Participation aux différents projets lancés par les autres Directions (Vente à Marjane...).

L'équipe RH a organisé plusieurs activités pour améliorer notre responsabilité sociale et notre sentiment d'appartenance à notre société marocaine, les entreprises à nos jours cherchent des reconnaissances par le biais des activités spécifiques qui contribuent significativement à la construction de l'image d'une entreprise socialement responsable.

- ❖ Visite d'une école primaire (Embellissement des classes, Pièce théâtrale).
- ❖ Visite d'une maison de retraite (Gouter, Pièce théâtrale, chant et danse...).



**DONNONS DU SENS A NOTRE PERFORMANCE !**

# RAPPORT DE LA DIRECTION MARKETING

## ETUDE DE MARCHE:

Comme tout produit à succès, Notre produit a été lancé après avoir réalisé une étude de marché élaboré par le département Marketing durant le mois de février et qui a été effectuée auprès de personnes appartenant aux différentes catégories sociales – 72 Participants qui a donné les résultats suivants :

Q1 : Seriez vous intéressé(e)s par une entreprise qui vend un produit de nettoyage à base de marc de café ? *Trés intéressé à 87%*

Q2 : Par Quel type de produit seriez vos le plus intéressé ? *Liquide Vaisselle à 82%.*

Q3 : Quel serait votre budget pour l'achat d'un liquide vaisselle à base de marc de café - Produit Ecologique ? *Entre 15 et 20 dh à 90%.*

Q4: Quel(s) serai(ent) votre (vos) critère(s) d'achat pour ce produit ?*le prix à 67%*

Q5 : Quelle est votre profession ? *Femme au foyer à 72%*

## POLITIQUE PRODUIT

Coffee secrets est le nom de l'entreprise qu'on a choisi. Le mot « Secrets » suscite la curiosité des clients et les poussent à demander plus d'informations sur notre produit. Le Feedback de nos clients est très positif, principalement au sujet de la douceur du produit et la protection des mains. L'équipe Marketing a réussi à décrocher un passage sur une radio marocaine pour mettre en valeur notre projet et notre expérience.

Atlantic Radio :

Enregistrement d'une capsule avec Adil ABDELALI lors de l'émission 100% Eco

## SOCIAL MEDIA

Afin d'être visible sur les « social media », nous avons décidé de lancer notre page Facebook Coffeesecrets , La page a été créée le 21 Mars 2017.

Elle a pour but de donner une idée générale sur notre entreprise, nos produits. Depuis sa création jusqu'au mois de Juin, notre page a enregistré plus de 921 visiteurs de différentes régions du Maroc. En effet, cette page nous est vraiment indispensable pour la publicité, la mise à jour de notre ligne de production, de nos nouveaux articles, stock, promotion etc...

# RAPPORT DE LA DIRECTION PRODUCTION

En ce qui concerne le département de production, notre objectif était de valider une production entre 320 & 340 Unités.

Pour commencer notre production, nous avons identifié 3 fournisseurs (Emballage avec Stickers).

## Manu-Pack

- 7 Dhs l'unité.
- Livraison sous 7 jours
- Qualité Standard

## Mutandis

- 7,5 Dhs l'unité.
- Livraison sous 5 jours.
- Produit Ecologique (PET 100%Recyclable)

## Busy Bee -Plastique

- 7 Dhs l'unité.
- Livraison sous 5 jours.
- Produit Ecologique (PET 100%Recyclable)

Nous avons opté pour Busy Bee – Plastique qui propose le meilleur rapport qualité\Prix.

A noter qu'il a été le seul fournisseur capable de nous aider à faire la conception des stickers à mettre sur le produit et ce gratuitement grâce aux compétences de négociations de notre collègue Hajjar Karmouss.

Concernant les ingrédients, on a principalement utilisé du Savon (55g), le marc de café qu'on a récupéré gratuitement de chez plusieurs cafés (20 g), de l'eau (700ml) et l'huile de glycérine (12 ml) qui favorise l'hydratation de la peau pour améliorer son élasticité et la rendre plus douce...il s'agit d'un produit de Vaisselle avec une protection optimale des mains.





# RAPPORT DE LA DIRECTION FINANCIÈRE

Charges	Montant	Produits	Montant
Achat du Savon	300	Vente du produit fini	5010
Achat de la Glycérine	270		
Stickers et emballage	2338		
Butagaz	80		
Passoire	8		
Sachets de plastique- Grand format	10		
Frais Marketing	304		
Impression Rapport Annuel	150		
<b>TOTAL Charges</b>	<b>3460</b>	<b>Total Produit</b>	<b>5010</b>

Actif	Passif
Caisse 5010	Capital 3460
	Bénéfice 1550
<b>Total Actif</b>	<b>Total Passif</b>
5010	5010



## CONSTITUTION DU CAPITAL :

Notre capital est constitué à travers la participation de 81 Actionnaires équivalent à un capital de 3460 (173 Actions).

## REALISATIONS :

Nous avons réussi à fabriquer et à vendre 334 articles à un prix de vente unitaire de 15 dh. Nous avons réussi à gérer nos charges pour qu'elles ne dépassent pas notre budget estimatif de 3460 dh. Ces différentes opérations d'optimisation financière nous ont permis de réaliser un bénéfice net de 1550 dh.

# RAPPORT DE LA DIRECTION COMMERCIALE

En tant que département commercial, nous avons la tâche qui est la plus en aval et qui peut être considérée comme la plus importante.

Nous avons la grande responsabilité de vendre et de commercialiser le produit. Afin d'y arriver, nous avons organisé de nombreuses réunions qui nous ont permis de mettre au point une stratégie qui a facilité notre tâche.

En parallèle, le travail de groupe nous a ouvert la porte devant de nouvelles et de nombreuses idées, surtout par rapport à la présentation du produit et des méthodes de ventes.

On a utilisé plusieurs moyens pour la vente, à savoir :

- Vente au lycée.
- Vente sur notre page Facebook.
- Vente aux proches.
- Vente aux amis.
- Vente à Marjane.

Malgré toutes ces difficultés, nous avons réussi à écouler notre stock disponible, et même à avoir des commandes assez considérables....



# DURABILITÉ ET PLAN DE CROISSANCE

Il s'agit d'une activité avec un bel avenir... on a déjà commencé à penser comment varier et diversifier nos produits à travers :

1- Certifier notre Produit : Le label écologique communautaire repose sur une approche multicritères : tous les impacts sur l'environnement dus à la récupération, à la fabrication, à l'utilisation et à la fin de vie du produit ont été pris en compte. ce Label nous permettra de valider les exigences écologiques à tous les stades du cycle de vie de nos produits à base de marc de café- Certification encours pour garantir l'innocuité du produit pour l'utilisateur par le mesure du risque microbiologique chez le laboratoire Qualimag-Casablanca

2- Revoir toute la partie emballage du produit pour être à 100% Ecologique, dans une optique de réduire les charges, et améliorer notre marge tout en restant écologique (Objectif = -30% sur les charges) même si on utilise actuellement un emballage PET.

3- Diversifier nos produits à base de marc de café : Engrais Naturel, Déboucheur des tuyaux.

4- Création d'un label Café responsable pour mettre en valeur les cafés qui participent activement à nous fournir le marc du café gratuitement dans une relation win -win.

5- Smart Start :  
La création d'une entreprise à travers le support d'injaz el Maghreb dans le cadre du programme Smart Start - 2017 :

<http://injaz-morocco.org/programme/smart-start/>



# REMERCIEMENTS



*Nous tenons à remercier l'équipe INJAZ AL-MAGHRIB de nous avoir donné l'opportunité d'accéder au monde entrepreneurial. Nous remercions également nos professeurs qui nous ont accompagnés, épaulés, transmis leur savoir-faire. Ils étaient toujours disponibles et attentifs. Grâce à eux, nous avons pu avoir une idée sur le monde des affaires. Nous ne manquons pas de souligner les efforts déployés par nos conseillers bénévoles d'Injaz qui ont accepté de nous donner de leur temps et de partager avec nous leurs connaissances et leurs expériences. Avec l'appui de toutes ces personnes, nous avons pu vivre cette expérience avec beaucoup d'énergie, d'enthousiasme et d'optimisme et surtout confiants en notre avenir....*

*Merci à TOUS !*

*Equipe dirigeante de Coffee Secrets*

