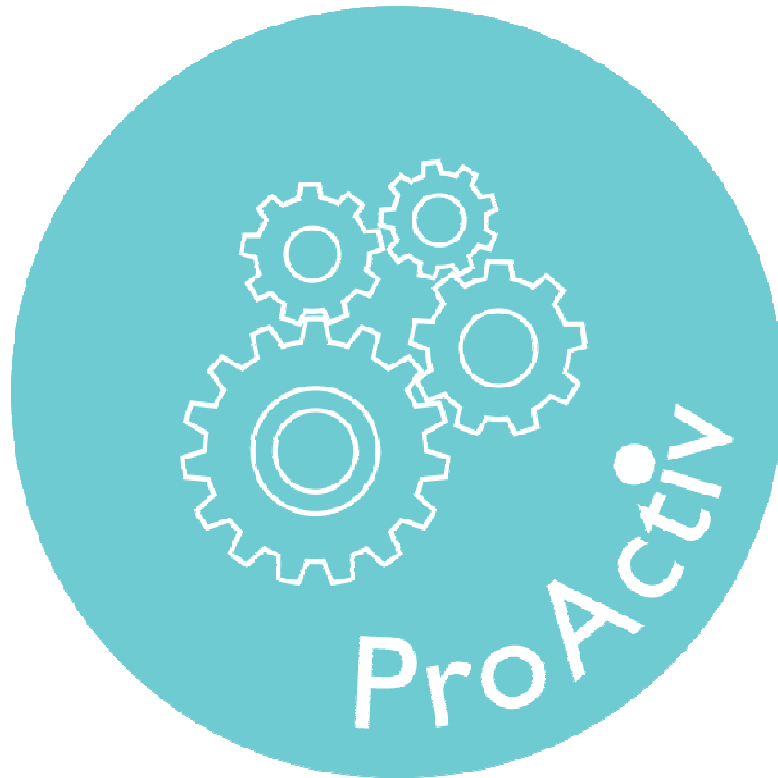


Pro Activ



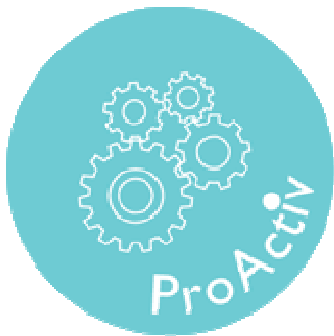
DON'T WAIT FOR IT, WORK ON IT

JE créée dans le cadre du programme INJAZ AL-MAGHRIB
2017

Encadré par: Younes Bouassis

Groupe de travail: Amal Haouari, Manal Amay, Manal Brika, Amal kharroubi

Résumé



**DON'T WAIT FOR IT,
WORK ON IT!**

Pro activ est un service destiné aux jeunes marocains en recherche d'emploi (JRE), leur permettant de mettre en valeur leurs softs skills, afin de faciliter leur repérage par les recruteurs. Au-delà des parcours académiques, ces derniers sont en quête de soft skills chez les candidats, compétences quasi-invisibles sur un CV classique.

Pro activ vient en réponse à ce besoin. Des coachs spécialisés développent les soft skills des JRE et les évaluent à la fin d'un cycle de modules.

Ces derniers peuvent s'inscrire dans le réseau professionnel Proactiv.ma et y concevoir leur E-CV en affichant justement ces évaluations de soft skills. Par la suite ces E-CV peuvent facilement être repérés par les recruteurs.

La mission de **Pro activ** est de pousser les jeunes à construire eux-mêmes leur avenir. Dès lors, on comprend le sens de notre slogan.

Sommaire :

I-	Problématique et Pro Activ comme réponse à fort impact social.....	p.3
II-	Etude de marché.....	p.4
III-	Etude de benchmark.....	p.6
IV-	Plan marketing.....	p.7
V-	Organigramme.....	p.8
VI-	Analyse financière.....	p.9
VII-	Vision d'avenir.....	p.11

Problématique et Pro activ comme réponse à fort impact social

Au niveau mondial, le Maroc se classe 72^{ème} dans la liste de pays ayant un grand taux de chômage. Ce dernier s'élève à 10% de la population active et à plus de 20% parmi les 15-24 ans.

Nul ne pourrait négliger les conséquences néfastes du chômage. Les principaux maux sociaux peuvent en découler : pauvreté, délinquance, terrorisme, suicide et on s'en passe.

Parmi les principales causes, on cite l'inadéquation entre l'offre et demande du marché de l'emploi. Les compétences recherchées par les recruteurs sont difficilement retrouvées chez les candidats. Ce constat est révélé par l'Anapec, suite au sondage national mené récemment auprès des recruteurs. En effet, 44% des entreprises déclarent rencontrer des difficultés dans le recrutement, et pour cause :

- 1. Manque de savoir-faire.
- 2. Faiblesse des soft skills.
- 3. Profil très demandé au marché.
- 4. Formations non adapté au marché.

Précisément sur la partie des soft skills, les recruteurs trouvent des lacunes chez les JRE lors des entretiens d'embauche. De plus, les CV classiques mettent surtout en exergue le parcours académique ainsi que les expériences de stage. Du coup, les JRE trouvent de la difficulté à décrocher les premiers entretiens d'embauches car les CV se ressemblent de plus en plus.

De là nous est venue l'idée de **Pro activ**, comme solution à ce problème.

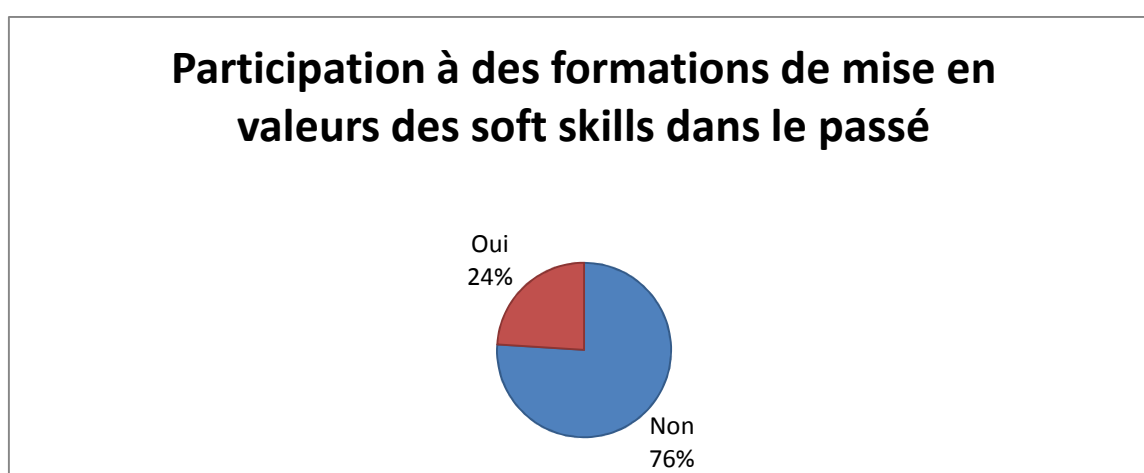
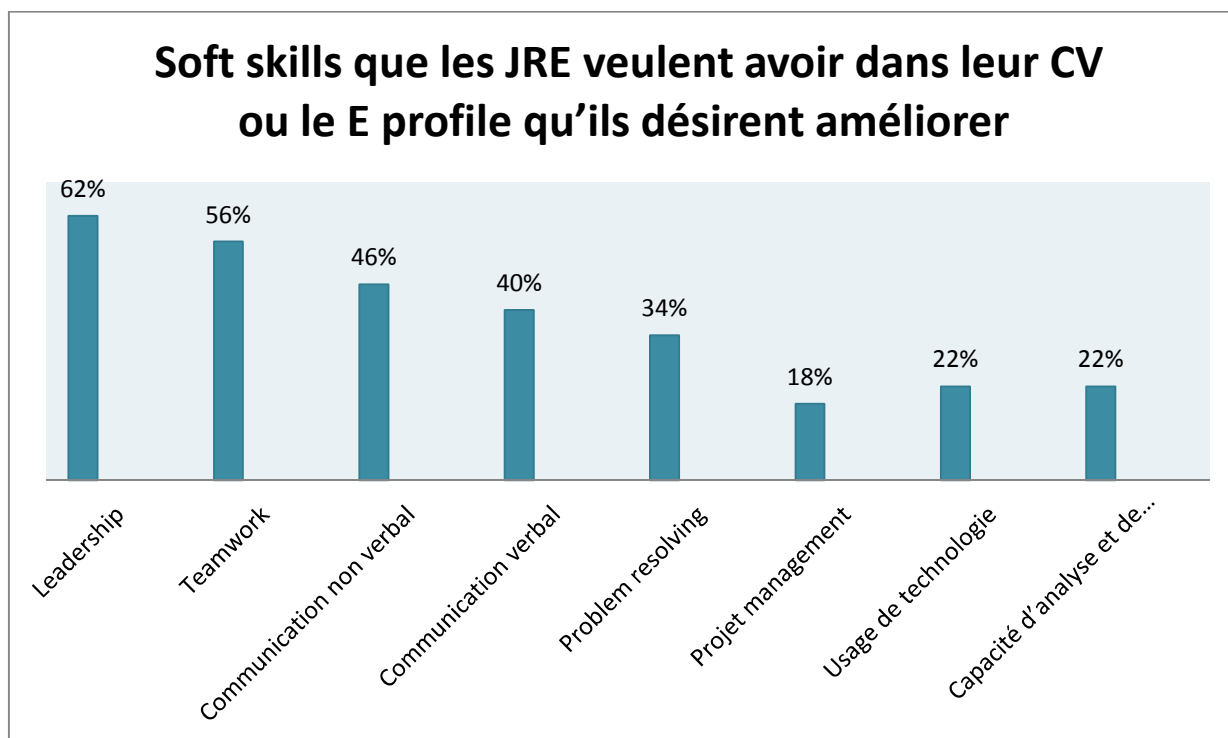
Pro activ se veut un service de mise en valeur des soft skills des jeunes marocains en recherche d'emploi afin de faciliter leur repérage par les recruteurs, à partir d'une plateforme les mettant en réseau avec les recruteurs, coachs et acteurs associatifs.

Son impact social sur la population sera non négligeable : durant les trois prochaines années, **Pro activ** compte accompagner près de 1.000 JRE afin de faciliter leur insertion professionnelle. Un jeune trouvant un emploi signifie la possibilité de fonder une famille, une sortie d'une crise sociale, un sentiment d'espoir qui pourrait être positivement contagieux au sein de son environnement. Sur le plan économique, l'emploi d'un jeune constitue d'une part une force productrice exploitée, d'autre part un pouvoir d'achat du ménage.

Etude de marché

Afin de recevoir le feed-back de la population cible vis-à-vis du concept **Pro activ**, nous avons mené une étude quantitative via un questionnaire administré aux JRE, lors du forum de recrutement d'Amal Job, tenu le 27 avril 17 à Rabat.

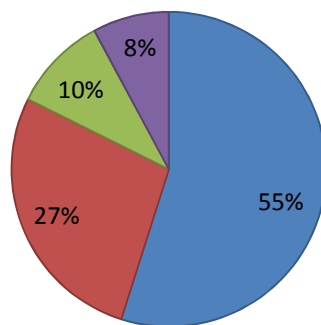
Ci-après les résultats de l'enquête :



A partir des réponses, on constate que la plupart des JRE n'ont pas eu la chance de participer à des formations de mise en valeur des soft skills.

La mise en valeur des soft skills dans le CV

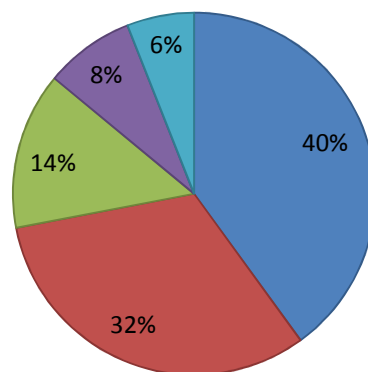
■ Absolument ■ Assez ■ Absolument pas ■ Pas vraiment



A partir des réponses on constate que les JRE encouragent l'idée d'intégrer ou de mettre en valeur les soft skills dans leur profil ou le CV.

Ventes

■ Oui. A raison de 100DH ■ Oui. A raison de 200DH ■ Oui. A raison de 300DH
■ Oui. A raison de 400DH ■ Non



Les JRE sont prêts à payer pour bénéficier des services de **Pro activ**.

Positionnement original Pro Activ

On s'inspire mais on se différencie

Nos concurrents :

▪ **Anapec :**

- ✓ Offre des services Anapec dans le domaine du placement international.
- ✓ Compétences disponibles sur le marché du travail (diplômes et spécialités ainsi que programmes de formation et opérateurs).
- ✓ Les différentes façons de suivre pour recruter ou expatrier des candidats marocains.

▪ **EFE :**

- ✓ Finding a job is a job: cette formation vise à mettre toutes les chances du côté des jeunes, depuis la phase initiale de recherche jusqu'à l'entretien d'embauche, pour décrocher un emploi.
- ✓ Des formations visent à améliorer les comportements des jeunes sur le lieu du travail.

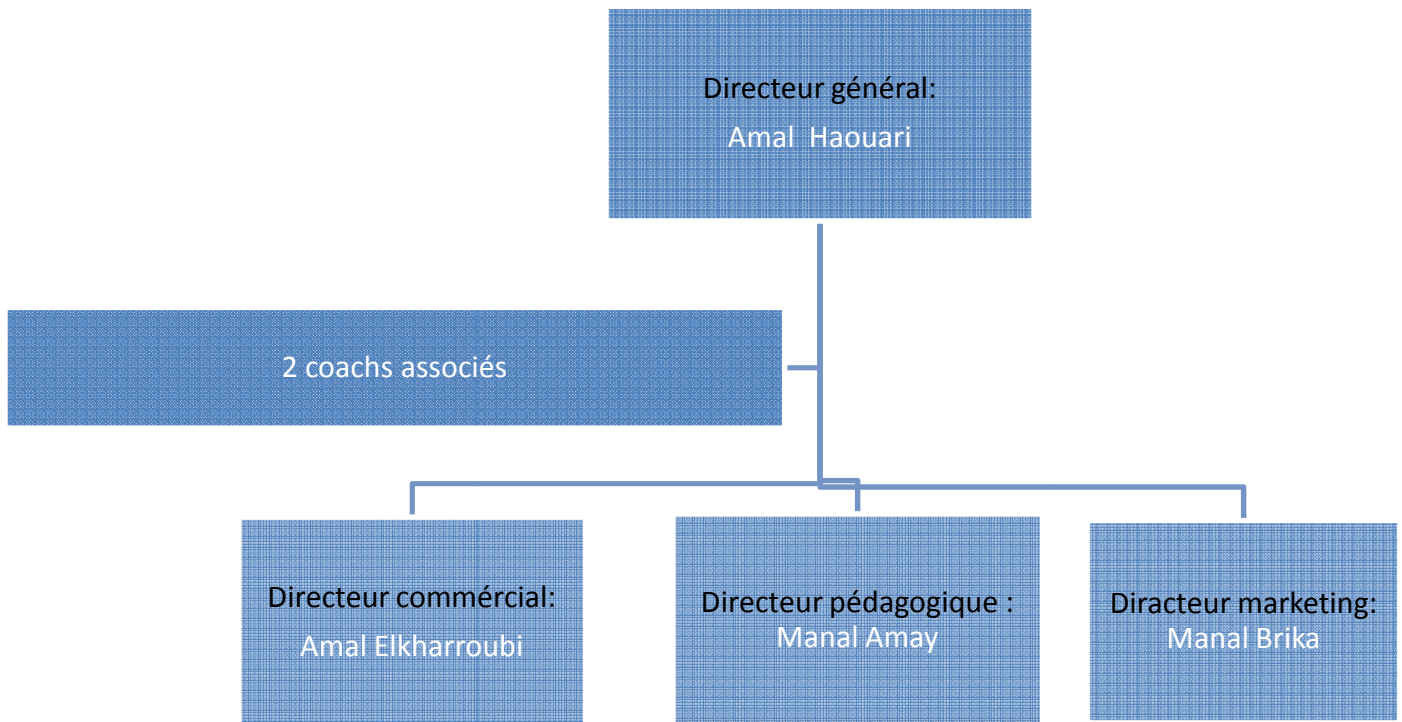
▪ **LINKEDIN :**

- ✓ LINKEDIN est utilisé pour tout ce qui concerne la vie professionnelle comme trouver du travail, des employeurs, des prestataires, développer les affaires ... etc.

L'originalité du concept *Pro activ*:

Premier service spécialisé dans la mise en valeur des soft skills, combinant la force d'un réseau professionnel et l'expertise d'un centre de coaching professionnel. On s'inspire mais on se différencie !

L'organigramme de *Pro activ*



- **Le Directeur Général** : Assure la bonne marche de l'entreprise dans toutes ses composantes, en garantissant surtout la cohésion d'équipe, la mise en place de la stratégie globale de l'entreprise et le suivi des indicateurs de gestion.
- **Les coachs** : Mettent en place les programmes de coaching, le planning et animent les séances.
- **Le directeur commercial** : Assure la prospection des clients, en l'occurrence les écoles supérieures, et est le garant du recouvrement et de la facturation client.
- **Le directeur marketing** : Trace la stratégie marketing, ainsi que le plan d'action annuel relatif à la promotion du produit. Il mène également les études de marché.
- **Le directeur pédagogique** : Travaille en coordination avec les coachs, en s'assurant que les programmes cadrent avec les besoins du marché. Il suit l'action des coachs et met en place les indicateurs de performance.

Plan marketing

Du fait qu'il s'agit d'un concept nouveau sur le marché, et vu le besoin de notre équipe de monter en maturité et expertise sur le métier du coaching en soft skills, notre politique marketing aura comme principal vecteur l'écoute des besoins du marché, à la fois au niveau des recruteurs que des JRE.

Auprès des recruteurs, nous mènerons lors de la première année une enquête pour savoir quels soft skills demandés par profil à recruter. Cette enquête nous servira de base auprès des JRE afin de les coacher et les évaluer sur les soft skills demandés par le marché d'emploi. Sur la base de quoi, notre plan marketing, formé des 4P, se déclinera comme suit :

- **P : PRODUCT :**

Le service Pro Activ se veut multi-dimensionnel : réseau professionnel d'une part, espace de rencontre d'autre part, et enfin un centre de coaching. Notre service constitue un pont entre les besoins en compétences des recruteurs, et ceux en recherche d'emploi des JRE.

- **P : PROMOTION :**

La communication auprès des JRE sera assurée via les réseaux sociaux, vu leur taux élevé de fréquentation par cette population, et via les écoles supérieures, ainsi que les forums de recrutement. Le message clé à faire passer et qu'il est temps de faire valoir les compétences invisibles au niveau d'un CV classique, afin de se démarquer aux yeux des recruteurs.

Auprès de ces derniers, il s'agit de mettre en place une stratégie Push, c'est-à-dire cibler ces derniers one to one via des rencontres en direct pour promouvoir notre service.

- **P : PRICING :**

Afin d'assurer la rentabilité de notre projet, surtout durant les 3 premières années, notre stratégie pricing sera surtout basée sur les prestations offertes aux écoles supérieures. Nous y interviendrons en tant que coachs externes afin d'accompagner les étudiants de dernière année. Ces institutions bénéficieront d'une publicité au sein de notre portail Proactiv.ma. Les tarifs de nos prestations sera alignés sur ceux des coachs et professeurs vacataires, en moyenne.

- **P : PLACEMENT :**

La disposition de notre prestation est on-line , en plus des séances au sein des écoles supérieures, et au niveau de notre centre.

Partie financière

<i>CPC prévisionnel</i>	Description	N	N+1	N+2
Charges prévisionnelles	Loyer			48 000
	Déplacements	12 000	18 000	24 000
	Charges salariales			60 000
	Charges administratives	12 000	18 000	24 000
	Evènementiel			20 000
	Total	24 000	36 000	176 000
Produits prévisionnels	Prestations écoles	24 000	48 000	96 000
	Prestations centre			48 000
	Publicité sur portail			20 000
	Sponsoring évènementiel			20 000
	Facturation recruteurs	25 000	50 000	150 000
	Total	49 000	98 000	334 000
	Solde	25 000	62 000	158 000

* Scénario Année N:

- Prestation auprès d'1 école, à raison d'1 séance 3h/école/semaine, animée par 2 coachs associés. Tarifs: 1.000 dh/séance.
- Recrutement de 5 JRE parmi la classe à raison de 5000 dh touchée par recrutement.

* Scénario Année N+1:

- Prestation auprès de 2 écoles, à raison d'1 séance 3h/école/semaine, animée par 2 coachs associés. Tarifs: 1.000 dh/séance.
- Recrutement de 10 JRE parmi la classe à raison de 5000 dh touchée par recrutement.

* Scénario Année N+3:

- Création d'un centre interne avec un loyer de 4000 dh/mois.
- Recrutement d'un chargé administratif pour un salaire de 5000 dh/mois.

- Prestation auprès de 4 écoles, à raison d'1 séance 3h/école/semaine, animée par 2 coachs associés. Tarifs: 1.000 dh/séance.

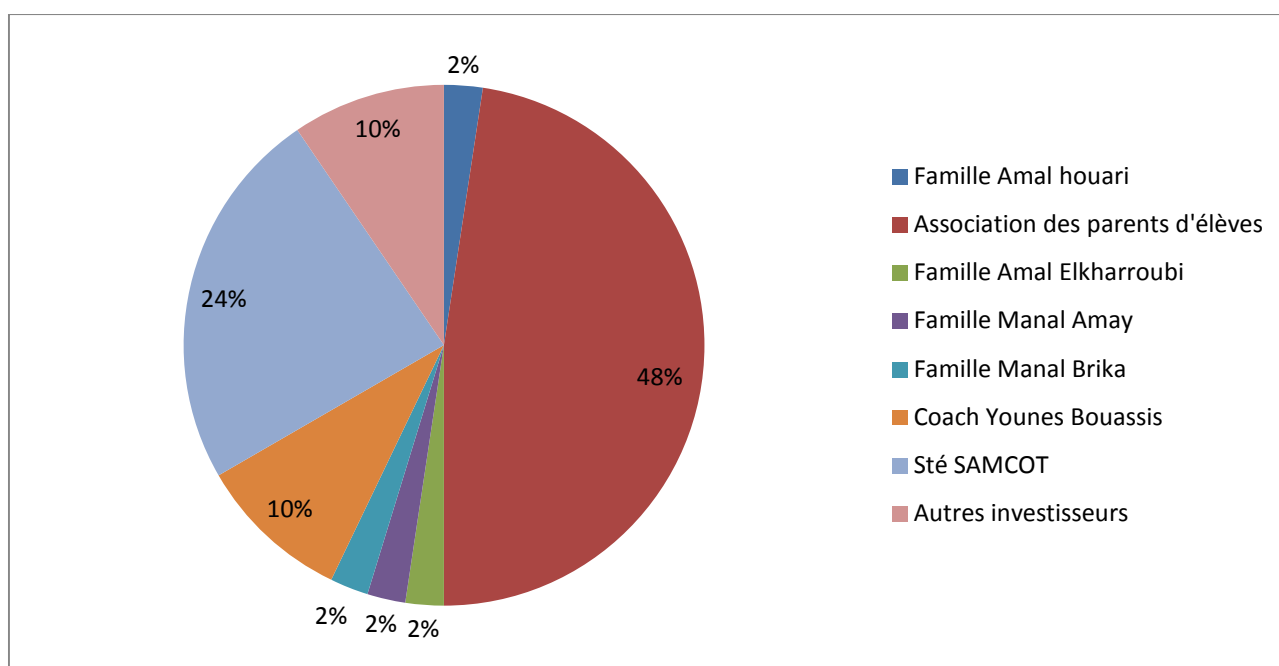
- Organisation d'un évènement sponsorisé au profit de JRE, coachs, écoles, recruteurs et acteurs associatifs.

Bilan au 31/05/17

Actif		Passif	
Immobilisations incorporelles	3 000,00	Capital social	4 200,00
Immobilisation en non valeur	1 200,00		
Total Actif	4 200,00	Total passif	4 200,00

Performance de l'entreprise au 31/05/17: vente de 60 actions de 20 dh, réparties comme suit:

Famille Amal houari	5
Association des parents d'élèves	100
Famille Amal Elkharroubi	5
Famille Manal Amay	5
Famille Manal Brika	5
Coach Younes Bouassis	20
Sté SAMCOT	50
Autres investisseurs	20



Vision d'avenir

Au démarrage de notre équipe dans le Company Programm de injaz Almaghrib, notre vision était limitée à l'apprentissage de l'approche de création d'entreprise et la participation à la compétition régionale, puis nationale et pourquoi pas internationale.

Au fur et à mesure du déroulement des séances, chacune de nous commence à vivre autre chose...à savoir un changement psychologique nous donnant plus de confiance en soi, une meilleure capacité communicationnelle et un regard plus positif de notre vie actuelle et celle future espérée.

Plus que cela, nous apprenons à REVER.

Justement, ce mot Rêve commence à façonner notre vision d'avenir quant à notre projet Pro Activ. Au-delà des compétitions qui nous attendent, au-delà des préparatifs, du stress lié aux examens, notre projet prend chaque jour plus de place dans nos cœurs et esprits. Nous le voyons et nous nous voyons déjà 10 années voire 20 années dans l'avenir. **Pro activ** serait une plateforme mondiale, une référence reconnue en matière de en mise en valeur des soft skills, avec une présence de filiales à l'international.

On voit également **Pro activ** cibler une population de plus en plus jeune jusqu'à toucher les enfants au bas âge, les accompagner tout au long de leur cursus pour les aider à anticiper toutes sortes de défis de leur vie, professionnels soient-ils ou personnels.

Pro activ serait aussi un centre de formation de coachs qui mèneront leurs missions auprès des jeunes.

Enfin, il abriterait un lieu de partage, un Think Tank, afin de bénéficier des meilleures pratiques nationales et internationales en matière de coaching.

Tout cela commence par un REVE ! Et finira par devenir réalité grâce à l'approche de création et de développement d'entreprise apprise avec notre coach.

Merci INJAZ ALMAGHRIB !