

Université Mohammed Premier
Faculté des Sciences Juridiques,
Economiques et Sociales d'Oujda

Licence professionnelle : « Gestion des Institutions à Caractère Sociale »

Projet de : Coopérative ARTIMODE

Création de la Coopérative
ARTIMODE à Ain Bni Mathar pour
la production des SELHAM et
DJELLABA Marocaines.

Réalisé par :
Mahassin MOKRANE et Yahya LAHSEN

Plan du Projet

❖	Présentation Globale du Projet.....	4
❖	Profil du Projet.....	6
❖	Profil des Promoteurs.....	8
❖	Etude de Marché.....	10
❖	Etude Economique.....	16
❖	Etude Technique.....	20
❖	Etude Financière.....	24
❖	Annexes.....	34





L'artisanat marocain reflète la richesse culturelle propre au Royaume du Maroc et représente un important gisement économique. Elle reflète l'expérience culturelle de tout un peuple et la créativité artistique et fonctionnelle de ses artisans, qu'il contribue indéniablement à la création d'emplois et à la génération de revenus, se positionnant ainsi comme un secteur social contribuant au développement humain et à la lutte contre la pauvreté, parce qu'il recèle un fort potentiel de croissance du produit intérieur brut pour une forte demande au niveau aussi bien national qu'international.

Grâce au génie et au talent grandissant de nos maâlems, l'Artisanat marocain peut aujourd'hui s'enorgueillir de la renommée de ses produits au niveau des marchés internationaux.

Au cœur de l'histoire de l'Artisanat marocains, il y a des hommes et femmes, artistes et maîtres artisans, fiers de leur état et prêts à défendre ce qui fait leur force ; la qualité, la créativité et le savoir-faire de leur travail.

C'est pour ça on a pensé à réaliser ce projet en faisant de notre authenticité, du savoir-faire et de la créativité de nos maâlems artisans, un véritable essor économique, tel est notre ambition pour le développement de notre projet en particulier et de l'Artisanat marocain en générale.

Présentation Globale du Projet



Le Maroc est un pays riche en termes d'histoire, de traditions, de peuples, de culture, de religion, de climat, de géographie et plus encore. Chacun de ces aspects du pays influence la mode vestimentaire des marocains. Parmi la grande variété de vêtements au Maroc, nous trouvons la DJELLABA, vêtement raffiné qui évoque le style vestimentaire luxueux du pays.

Notre projet en général consiste en la création d'un atelier artisanal pour la confection des SELHAM et DJELLABA pour hommes. Le savoir faire des habitants de la région, l'abondance de la matière première ainsi que le besoin d'assurer une activité génératrice de revenu pour des femmes et des hommes sans emploi de la région sont les principaux mobiles de notre projet.

Le projet sera implanté à **Ain Bni Mathar** qui est une ville du Nord-Est du Maroc, elle se situe dans la région Orientale, à 81 km au Sud d'Oujda, et à 36 km de la frontière algérienne, elle est peuplée de 15 000 habitants environ, dont la majorité est pastorale.



La région Ain Bni Mathar est connue pour sa race ovine " BENI GUIL" qui présente une meilleure qualité nationale aussi bien par sa viande que par sa laine.

Profil du Projet

- **Titre du projet :** Création d'une Coopérative d'Artisanat pour la production des DJELLABA et SELHAM marocaines.

- **Lieu de réalisation :** Commune de Ain bni Mathar / Centre Ain Bni Mathar

- **Durée d'exécution :** 2 mois

- **Porteurs de projets :**

- ☞ Mahassin MOKRANE

- ☞ Yahya LAHSEN

- ☞ El Hachmi RHALOUSSI

- ☞ Hassan KHALFI

- ☞ Mounia BOUAZZAoui

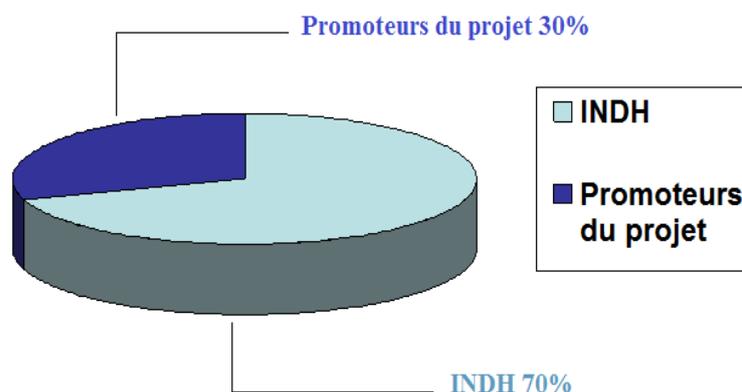
- ☞ Said JERRARI

- ☞ Aicha MERZOUKI

- **Objectif du projet :** Production, commercialisation, promotion, de DEJLLABA et SELHAM traditionnel. Formation, contribution à l'amélioration des conditions de vie et de travail des artisans, la préservation du métier artisanal, et l'encouragement des artisans à se moderniser et assimiler les méthodes de production, de gestion et des nouvelles techniques de commercialisation.

- **Bénéficiaires directes :** 9 femmes et 5 hommes de la commune d'Ain bni Mathar.

- **Apports :**



1. *Apports personnels (30%)* : **40 710 Dhs**

- ☞ Mahassin MOKRANE 5815,80 Dhs
- ☞ Yahya LAHSEN 5815,80 Dhs
- ☞ El Hachmi RHALOUSSI 5815,80 Dhs
- ☞ Hassan KHALFI 5815,80 Dhs
- ☞ Mounia BOUAZZAOUI 5815,80 Dhs
- ☞ Said JERRARI 5815,80 Dhs
- ☞ Aicha MERZOUKI 5815,80 Dhs

2. *Contribution INDH (70%)* : **94 990 Dhs**

Montant Global : 135 700 Dhs

Profil des promoteurs

1. Projet d'investissement :

Coopérative d'Artisanat à Ain Bni Mathar pour la production des SELHAM et DJELLABA marocaines.

2. Désignation du projet :

- **Porteurs de projet :**

- ☞ Mahassin MOKRANE
- ☞ Yahya LAHSEN
- ☞ El Hachmi RHALOUSSI
- ☞ Hassan KHALFI
- ☞ Mounia BOUAZZAoui
- ☞ Said JERRARI
- ☞ Aicha MERZOUKI

- **Activité :** Production des SELHAM et DJELLABA traditionnelle.
- **Nombre d'emplois créés :** 14 emplois

3. Caractéristiques des promoteurs :

	Mahassin MOKRANE	Yahya LAHSEN	El Hachmi RHALOUSSI	Hassan KHALFI
Sexe	Féminin	Masculin	Masculin	Masculin
Age	23 ans	27 ans	37 ans	40 ans
Etat matrimonial	Célibataire	Marié	Marié	Marié
Niveau éducatif et formation	Etudes universitaires	Etudes universitaires	Etudes secondaire	-
Expérience professionnelle	6 ans de Couture	Commerciale	19 ans Tailleur tisseur artisanal	+ 25 ans d'élevage de moutons
Métier	Couturière	Commerçant	Mâallem d'artisanat	Éleveurs moutons

	Mounia BOUAZZAOU	Said JERRARI	Aicha MERZOUKI
Sexe	Féminin	Masculin	Féminin
Age	34 ans	37 ans	45 ans
Etat matrimonial	Mariée	Marié	Mariée
Niveau éducatif et formation	-	Etudes primaires	-
Expérience professionnelle	Couturière & Tisseuse depuis 17 ans	23 ans d'Elevage	30 ans de couture
Métier	Couturière – Tisseuse	Eleveur mouton	Artisane couturière

4. Identité de l'entreprise:

Objet social	Coopérative d'Artisanat		
Forme juridique	Coopérative ARTIMODE		
Ville	Commune Ain Bni Mathar		
Adresse	N° 55, Hay Ezziyani, Ain Bni Mathar Centre		
Email	artimode@gmail.com		
Téléphone :	Fax :	+212636678888	+212536679898

Etude de Marché

A. Etude qualitative :

Objectifs :

L'étude qualitative est la première phase d'une étude plus large qui se déroulera a posteriori. L'objectif de cette étude sera d'observer les réactions des personnes interrogées par rapport à nos produits et d'analyser leurs comportements en vue de développer ou de renforcer des stratégies de commercialisation. Nous analyserons les motivations profondes des prospects grâce aux entretiens et aux différentes méthodes de questionnement afin d'obtenir les résultats escomptés. Grâce à nos entretiens nous pourrions déterminer la demande potentielle pour nos produits et services, analyser les tendances de la consommation, le pouvoir d'achat, le goût des clients, les critères pour lesquelles ils accordent le plus d'importance.

Comme on pouvait s'y attendre, les personnes que nous avons interrogées ont accepté chaleureusement de répondre à nos questions et de participer à notre enquête tant pour les prospects particuliers que pour les commerçants.

B. Etude quantitative :

Objectifs :

L'étude quantitative de notre projet décline plusieurs objectifs et notamment de compléter les réponses analysées lors de l'étude qualitative.

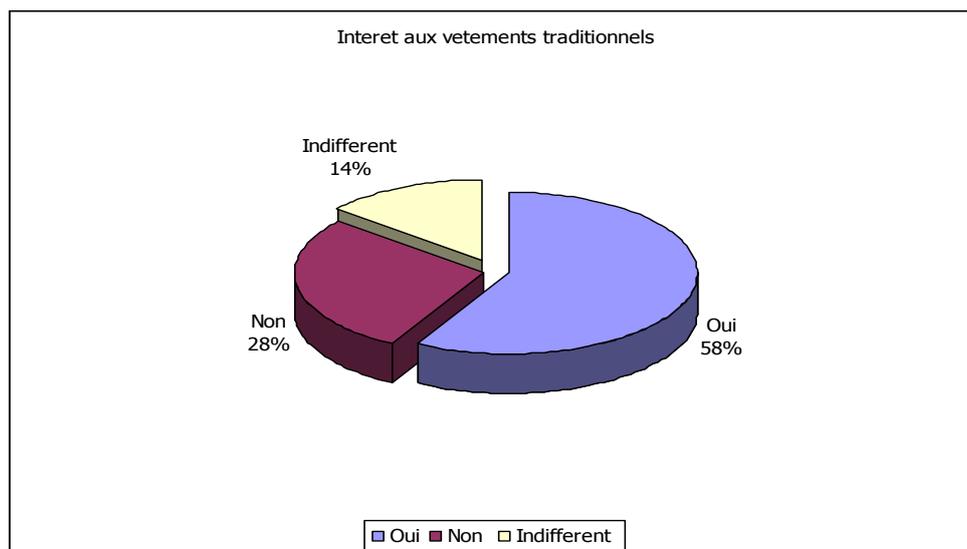
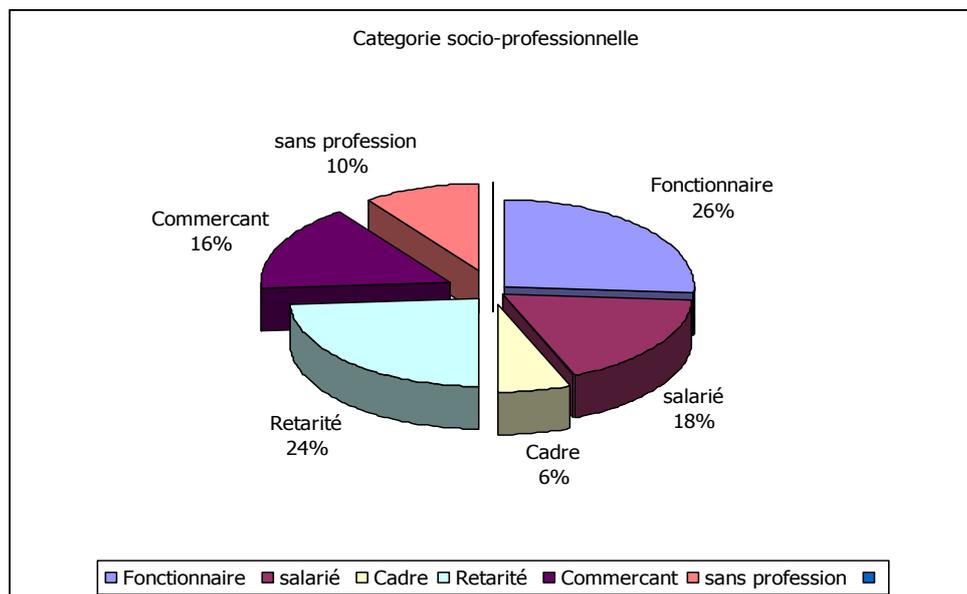
Nous allons également nous servir des résultats pour évaluer la demande potentielle de notre produit et cela à travers la ville d'Oujda et notamment la région orientale.

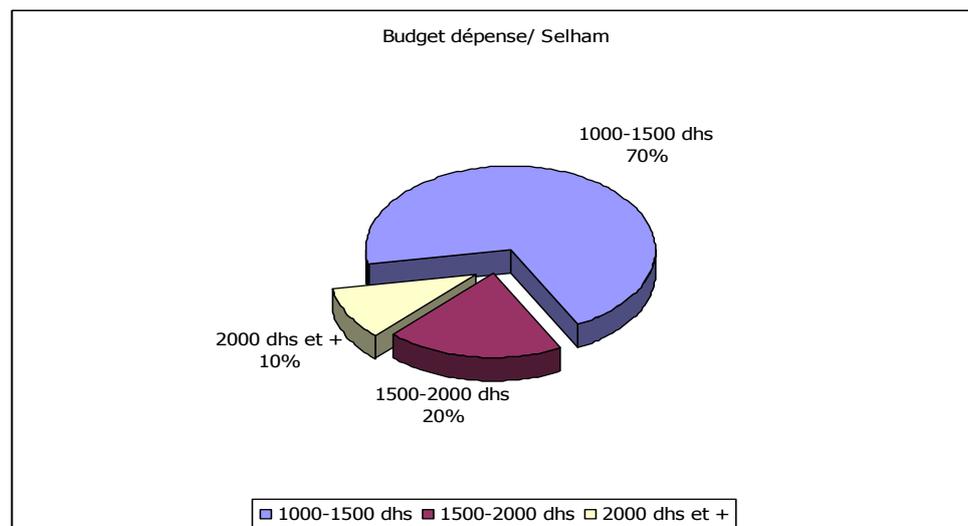
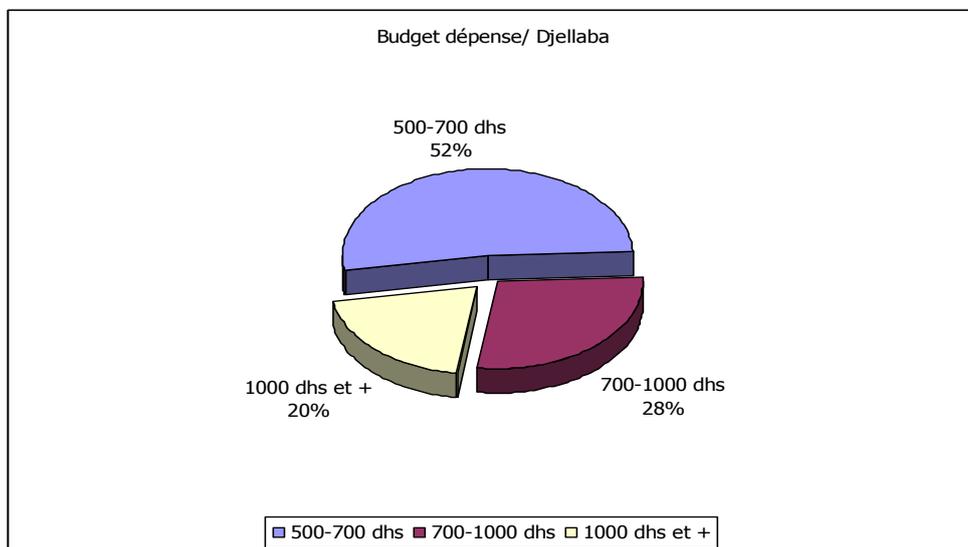
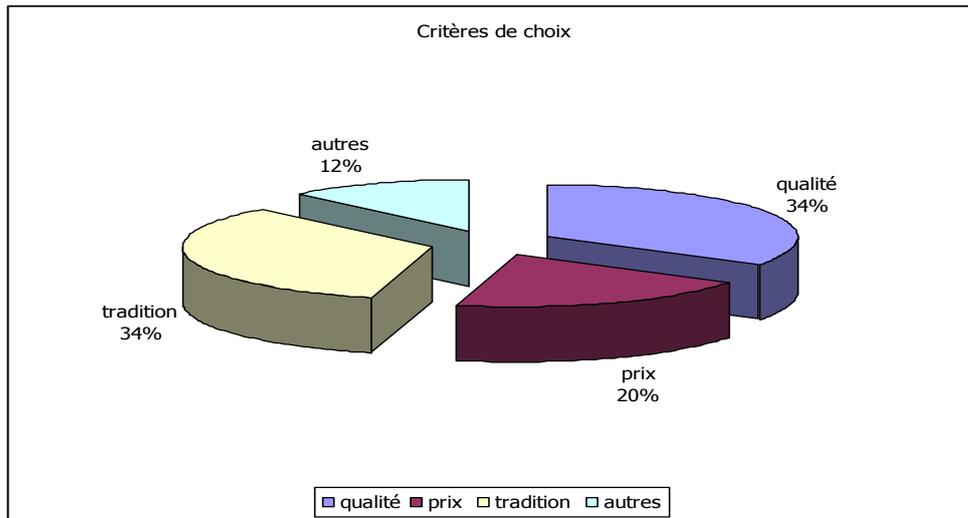
Les informations recueillies grâce aux questionnaires serviront notamment à corriger notre segmentation si besoin est, à développer de nouveaux axes de communication et potentiellement à faire émerger de nouvelles idées de la promotion de nos produits.

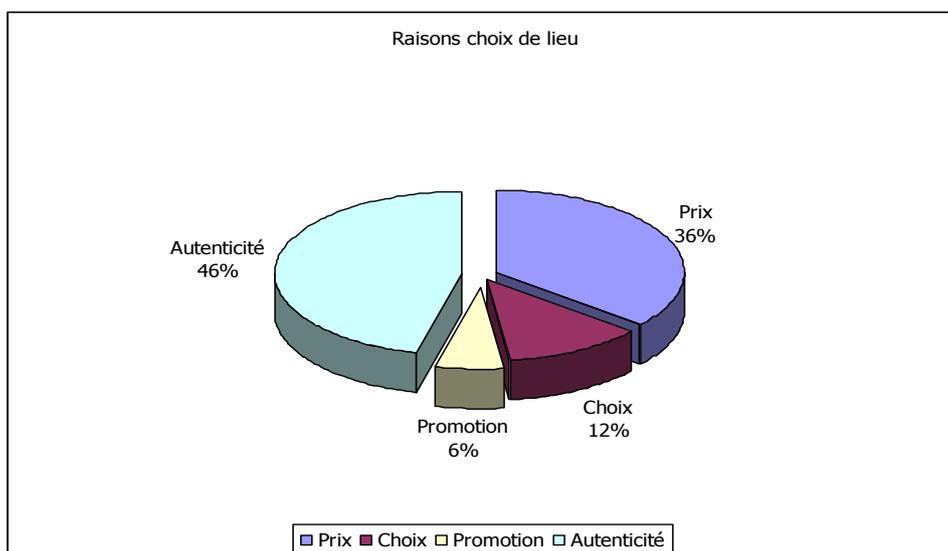
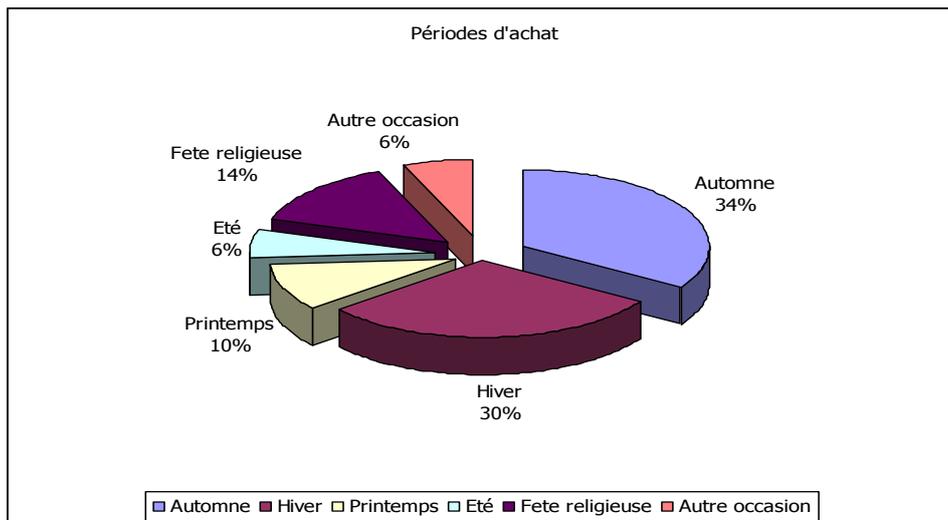
Grâce à cette étude, nous pouvons quantifier la demande potentielle, leurs besoins, leurs goûts, leurs préférences, ... Tout cela pourra nous aider à prendre des décisions concernant le plan de lancement, les stratégies, les modifications à apporter par rapport à notre projet d'atelier artisanal.

Résultats :

Echantillon : 60 personnes interrogées composé de 50 hommes + 20 commerçants âgés entre 20 et 60 ans.







L'analyse des graphiques réalisés à l'issu de notre enquête sur le terrain nous a permis de dégager les éléments suivants :

- La population cible de notre produit est très hétérogène et représentatif de différentes catégories socio-professionnelles
- L'intérêt porté sur les vêtements traditionnels par la population cible représente plus de 53% d'où l'existence d'une demande consistante de ce type de vêtement.
- Le choix des vêtements traditionnels est basé essentiellement sur la qualité qu'elles représente et le souci de conservation des traditions (nos produits sont classés parmi les habillements essentiels que chacun devrait avoir comme vêtement de base).

- Le prix étant un éléments important pouvant influencé le choix du client puisqu'il représente 20 % des soucis de la clientèle.
- Le prix moyen souhaité par la clientèle pour une Djellaba se situe entre 500 et 700 dhs.
- Toutefois 48 % sont aussi intéressées par un prix supérieur à 700 dhs (dont 28% avec un prix de 700 à 1000 dhs et 20 % pour un prix supérieur à 1000 dhs pour une qualité meilleure)
- Le prix moyen souhaité par 70 % de la clientèle pour un Selham se situe entre 1000 et 1500 dhs.
- 20 % sont aussi intéressée par un prix compris entre 1500 à 2000 dhs et 10 % pour un prix supérieur à 2000 dhs
- La période d'achat de nos produits s'étale pratiquement sur toute l'année avec une préférence spécifique pour l'automne et l'hiver avec plus de 64 % , et 14 % durant les fêtes religieuses.
- Le lieu préféré pour l'achat des produits artisanaux est directement chez l'artisan (40 %) justifié par la recherche de l'authenticité et l'économie sur les prix (absence d'intermédiaires)
- Les foires et exposition sont aussi préférées comme lieu d'achat pour les mêmes raisons évoquées précitées.

Ces éléments aussitôt dégagés nous ont permis de dresser une stratégie spécifique à notre projet à travers les quatres P suivants :

1. Notre politique produit :

- Notre choix porté sur la confection des Djellaba et Selham traditionnel s'est réconforté par l'existence de la demande consistante pour ce type de produit
- Nos produits seront diversifiés entre bonne et haute gamme.

2. Notre politique prix doit prévoir ce qui suit:

- Prix à pratiquer pour les Djellaba doivent se situer entre 500 et 700 dhs pour cibler un grand nombre de client
- Toutefois nous ciblerons une clientèle bonne et haute gamme par la production et la vente dont les prix dépasserons 700 dhs (moins de 40 % de notre production)
- Prix à pratiquer pour les Selham doivent se situer entre 1000 et 1500 dhs
- Le produit haute gamme est aussi demandé

3. Notre politique de distribution :

- Consacrer une part importante de la production à la vente directe au client sans passer par l'intermédiaire d'où la possibilité d'augmentation de notre marge bénéficiaire, d'où la nécessité d'avoir un local sur place et des points de vente dans les foires et les expositions.
- Notre présence dans la région de l'oriental se consolidera par la vente auprès des commerçants
- Les périodes de ventes massives sont l'automne et l'hiver d'où la nécessité d'adapter notre production pour répondre à la demande durant cette période

4. Notre politique promotion:

- Participation aux foires et aux salons locaux régionaux et nationaux qui nous permettrons de conquérir de nouvelle clientèle, de tisser de nouveaux contacts, de promouvoir nos produits et accroître notre notoriété.
- Création d'un site web : c'est un choix promotionnel qui présentera notre coopérative, les coordonnées complètes, un aperçu de l'activité, les produits, les conditions générales de vente...etc.

Etude Economique

▪ Produit :

Production de SELHAM et DJELLABA pour hommes.

Ce sont des vêtements traditionnels ancestraux très confortables et esthétiques. Ils sont portés aussi bien lors des fêtes religieuses, des occasions spéciales, qu'au cours de la vie quotidienne. Les marocains sont connus par leur attachement aux coutumes locales et aux habits traditionnels dont la DJELLABA ou SELHAM font parties.



Exemple :



Djellaba traditionnelle en Laine, pour homme, faite entièrement à la main, à la façon du MAALEM avec du SFIFA...

Couleur : marron

Taille : standard

Poids : 2500 gr à 5000 gr

Prix : 990 Dhs à 2500 Dhs



Djellaba traditionnelle en Laine pour enfant.

Couleur : Blanc-cassé

Taille : Moyenne

Poids : 200 gr à 800 gr

Prix : 560 Dhs à 900 Dhs



Selham traditionnelle en Laine pour homme.

Couleur : marron foncé

Taille : standard

Poids : 4500 gr à 6500 gr

Prix : 1500 Dhs à 4000 Dhs

▪ Le Marché :

Le marché visé par ce projet est principalement la région de l'Orientale. Cependant la réputation de la production locale qui lui procure une renommée nationale nous emmène à développer le marché au niveau des grandes villes marocaines, tout en se focalisant sur les villes touristiques, dans lesquelles des points de vente seront prévus.

Cet étendu prévisionnel du marché entre dans le cadre de la promotion et le développement de la production traditionnelle par la participation dans les foires, les salons, les expositions ainsi que les diverses manifestations régionales.

L'étude du marché local a permis de constater qu'il y a une absence totale d'atelier artisanal dédié spécialement pour la production des JELLABA et SELHAM traditionnels. La production locale ou régionale se limite à des initiatives familiales et des petites coopératives dont la production est très modeste.

Le marché local de l'artisanat se développe timidement depuis quelques temps et il se heurte à l'absence de réels débouchés, au manque de communication, et à l'insuffisance ou absence d'infrastructures lui permettant une réelle expansion.

▪ Fournisseurs :

L'approvisionnement en matières premières se fera auprès :

- **Fournisseurs Locaux :** Les principaux fournisseurs sont les éleveurs et les coopératives d'élevage de la région situées dans la commune de Ain Bni Mathar ou des communes voisines, de TIOULI, MAATARKA, et TANDRARA.

La production locale s'élève à : 2 148 548 pour les ovins et 506 024 pour les caprins ce qui constitue une source importante de la laine qui est la matière première phare de notre projet.



- Fournisseurs Autres régions : La laine produite dans la région du Gharb

La région du Gharb est connue par ses toisons lourdes et sa laine fine, c'est une laine qui est étai recherchée par les artisans de la Djellaba est c'est une source d'approvisionnement alternative en cas de pénurie locale.

Toutefois la période d'approvisionnement est intimement liée à la période de production de la laine qui est généralement lors de la tonte des moutons qui se fait au printemps.

A cet effet nous avons prévu de s'approvisionner massivement lors de cette période pour la constitution d'un stock suffisant pour l'année.

L'approvisionnement total annuel s'élève à 22 tonnes 500 kg de laine brut.

La laine peut être achetée sous plusieurs formes :

La laine locale, elle est vendue par les éleveurs à la toison de 6 à 10 DH, ce qui correspond en général à 5 ou 7 DH le kg, son rendement au lavage ne dépasse pas 40 %, les déchets représentent parfois 70 %.

La laine lavée, peut être d'origine locale ou importée, se vend de 10 à 13 DH le kg pour celle qui est destinée au rembourrage et jusqu'à 30 DH le kg pour la laine fine qu'on utilise pour la Djellaba .

La qualité d'une laine se définit par la finesse de la fibre, plus elle est fine plus elle est chère, et par la couleur, plus elle est claire plus elle est chère.

Le prix du fil varie de 45 DH le Kg (laine teintée noire) à 120 DH le kg (laine blanche naturellement), le blanc blanchi coûte au tour de 60 à 70 DH le Kg de fil.

Le fil destiné à la chaîne de la Djellaba coûte entre 80 et 110 dhs.

Le prix du fil destiné à la trame des Djellaba coûte de 80 à 270 DH.

▪ Concurrence :

Entreprise / Entité	Activité	Production Annuelle
Société Modelio de Casablanca	Confection Djellaba moderne	5000 Djellaba
Société Suptex d'Oujda	Confection Djellaba moderne	2000 Djellaba
Coopérative ASALA de Tandrara	Tissage Djellaba	400 Djellaba + 100 selham
Association MANSOUJ de Figuig	Confection Zarbia + Djellaba	400 Djellaba
Artisans divers : Oujda , bouarfa, Figuig	Djellaba traditionnelle	300 Ddjellaba

▪ L'esprit de notre atelier :

Par notre travail, nous respectons l'environnement et nous nous plaçons dans le développement durable en utilisant principalement la force de nos bras. Nous choisissons des matières qui sont écologiquement propres.



La laine de mouton possède de nombreux avantages : résistance à l'humidité, aux insectes et au feu, caractéristique respirante, déduction de dépenses de chauffage... Cela fait de la laine de mouton un isolant 100 % naturel et écologique.

La recherche de qualité commence par le choix des matières. Celles que nous utilisons ont été sélectionnées expérimentalement. Tout nouveau fil est testé avant d'être utilisé en production et gardé en fonction de sa résistance, de sa beauté.

Les tissus mains sont beaucoup plus solides et résistants que les tissus industriels à fil égal. Le tisserand à bras travaille à 60 coups/minute alors qu'une machine à tisser peut aller jusqu'à 10 fois plus vite. Elle use donc prématurément le fil. Nos tissus sont vraiment faits pour durer.

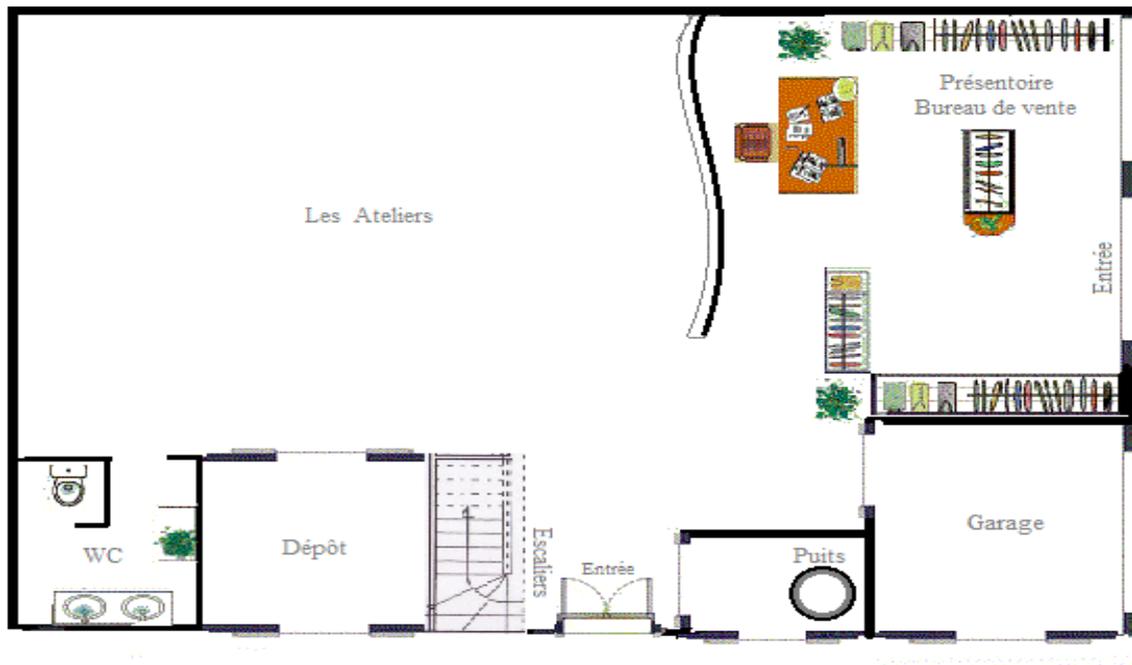


Etude Technique

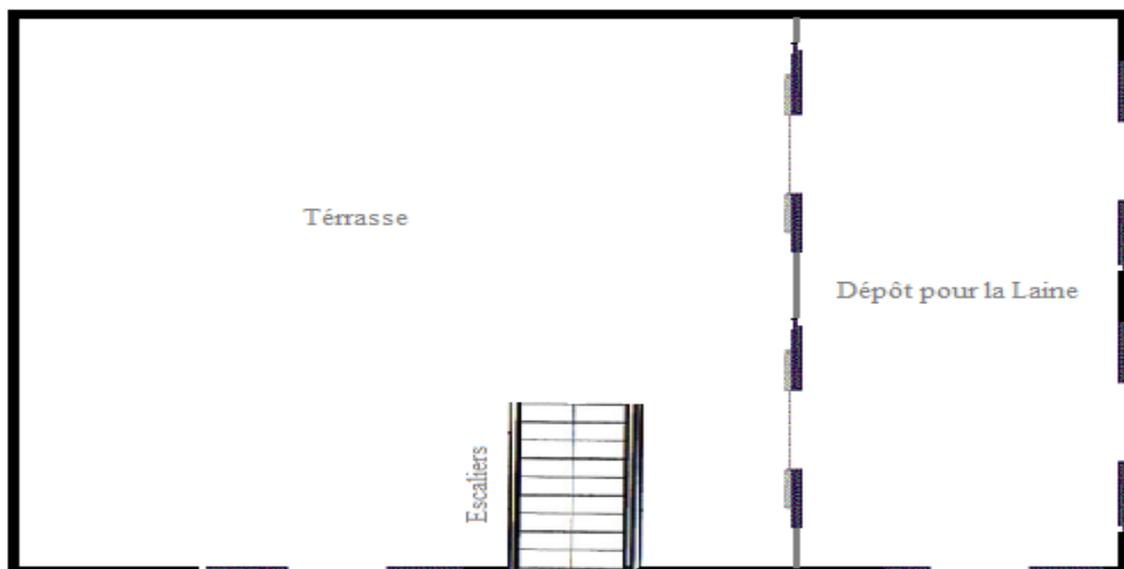
Local :

- Adresse : N° 55, Hay Ezziyani, Ain Bni Mathar Centre
- Surface : 250 m²
- Mode d'acquisition : Location 2 500 Dhs /mois
- Plan du Local :

1. Rez de chaussée :



2. La Terrasse :



 **Faisabilité Technique:**

Ce projet demande un équipement comportant :



6 Métiers à tissage



6 Rouets



6 Cardages



Presse à repasser



Machine à coudre

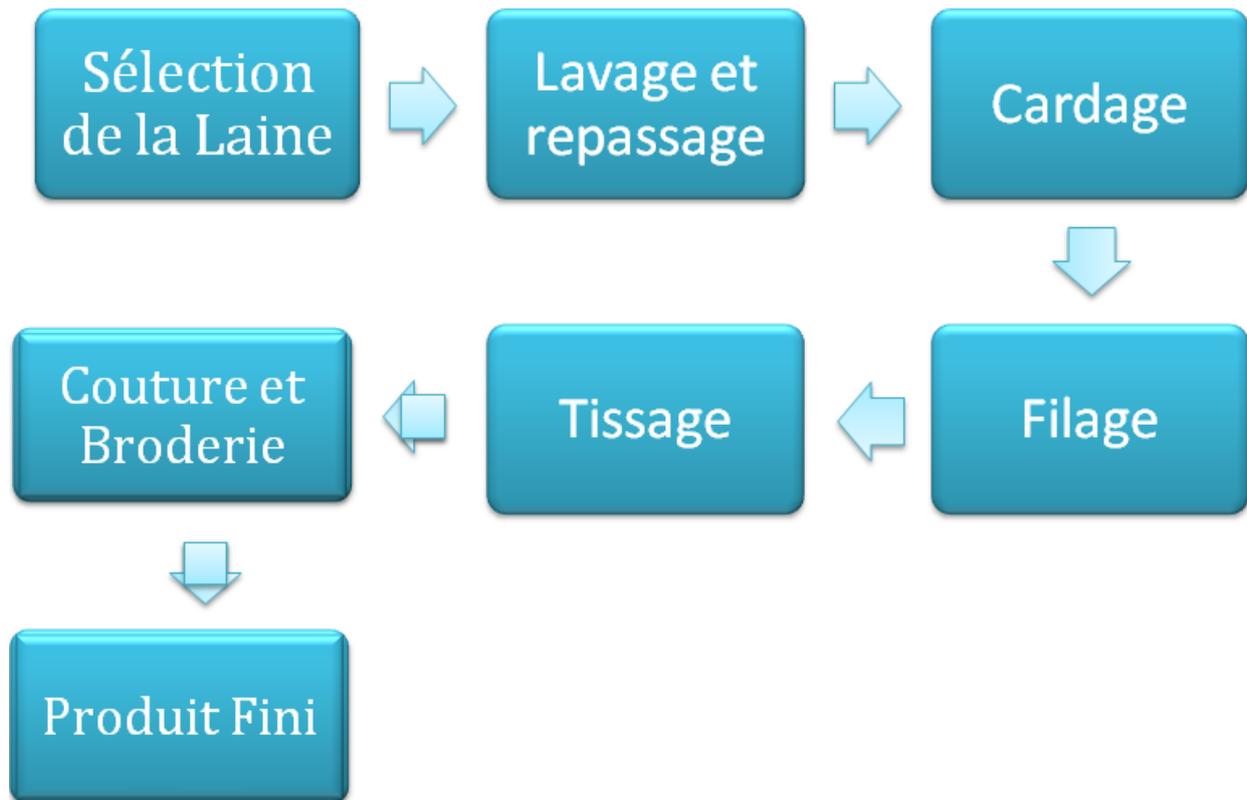


Bureau



**Une voiture de service utilitaire
d'occasion de type Renault Express =
40 000,00 Dhs.**

Processus de fabrication



La confection d'une Djellaba en laine demande un travail de plus ou moins longue durée, en étapes ordonnées et successives, dont la principale réside dans la bonne sélection de la laine. Il s'agit dans ce cas, au même titre que pour le SELHAM, de choisir la laine la plus fine.

L'approvisionnement en laine dans son état brute se fait directement auprès des éleveurs dans le but d'une réduction des charges.

Avant d'être transformée en fil à tisser, la laine passe par cinq étapes de modification, elle est d'abord lavée est séchée puis nettoyée et sabrée, ensuite peignée et cardée pour finalement être filée, prête pour le tissage, suivent ensuite, la couture et la broderie pour arriver enfin à un produit fini de bonne qualité.

Après le tissage de la laine intervient l'étape de la confection proprement dite, qui est prise en charge par les couturières, lesquelles apporteront à cet habit la touche nécessaire pour le promouvoir au rang de «produit traditionnel artistique par excellence» au regard du savoir-faire dont font preuve ces artisans locaux.

La confection traditionnelle d'une bonne Djellaba prend une semaine, au bas mot, contrairement au SELHAM dont la confection, plus coûteuse en temps et en moyens, dure en moyenne 10 jours.

La valeur ajoutée de notre projet est la réduction considérable des délais de fabrication par l'utilisation de moyens modernes et la qualification des artisans, à ce titre nous prévoyant la production annuelle moyenne de 1 500 DJELLBA et 600 SELHAM.

Etude Financière

Le coût total estimé du projet s'élève à **135 700 Dhs**

Budget du Projet Artisanal :

* Travaux d'aménagement :

	Prix unitaire	Quantité	Montant
Panneau solaire + installation	16 000,00	1	16 000,00
Aménagement du Puits	5 000,00	1	5 000,00
Porte principale + façade	4 000,00	1	4 000,00
Aménagement d'intérieur divers	10 000,00		10 000,00
Travaux de plomberie	2 100,00	1	2 100,00
Fournitures électriques	2 800,00	1	2 800,00
Outillages	5 000,00		5 000,00
Peinture	2 500,00	1	2 500,00
Total			47 400,00 Dhs

* Matériels et Equipements :

	Prix unitaire	Quantité	Montant TTC
Métiers à tissage	5 000,00	5	25 000,00
Rouet	2 000,00	5	10 000,00
Cardage	100,00	10	1 000 ,00
Presse à repasser	4 000,00	1	4 000,00
Machine à coudre	1 500,00	3	4 500,00
Bureau	1 800,00	1	1 800,00
Chaises	80,00	25	2 000,00
Voiture de service professionnelle	40 000,00	1	40 000,00
Total			88 300 Dhs

* Charges du personnel :

Poste	Salaires bruts	NB	Charges personnel mensuel	Charge de personnel annuel
Responsable atelier et représentant commercial	3 500,00	1	3 500,00	42 000,00
Cardeuses/Roueuses	1 000,00	6	6 000,00	72 000,00
Couturiers	1 000,00	3	3 000,00	36 000,00
Tisseurs	1 000,00	5	5 000,00	60 000,00
Chauffeur-Livreur	1 000,00	1	1 000,00	12 000,00
Vendeur	1 000,00	1	1 000,00	12 000,00
Femme de ménage	1 000,00	1	1 000,00	12 000,00
Gardien	1 000,00	1	1 000,00	12 000,00
Total salaires			21 500,00 Dhs	258 000,00 Dhs

A noter que lors de l'approvisionnement annuel de la laine, la nécessité d'embaucher provisoirement des saisonniers s'impose pour le traitement de la laine et son conditionnement.

Une douzaine de saisonniers seront embauchés pour une durée d'une semaine avec un salaire journalier de 70 Dhs/jour.

Charges du personnel saisonnier : 10 080,00 Dhs

* Autres charges externes :

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 2
Loyer	30 000	30 000	30 000
Assurance	3 500	3 500	3 500
Entretien	2 000	2 500	3 000
Téléphone	4 200	4 200	4 200
Gasoil	10 800	12 000	14 400
Publicité	5 000	5 000	5 000
TOTAL	55 500,00 Dhs	57 200,00 Dhs	59 900,00 Dhs

* Impôts et Taxes :

Exonération totale selon l'Article 91 du code général des Impôts 2010 « Les opérations réalisées par les coopératives et leurs unions légalement constituées dont les statuts, le fonctionnement et les opérations sont reconnus conformes à la législation et à la réglementation en vigueur régissant la catégorie à laquelle elles appartiennent ».

* Chiffre d'affaire prévisionnel :

Produit	Rubrique	Prix Unitaire	Quantité annuelle	Montant HT
DJELLABA	Moins chère	500 Dhs	720	360 000 Dhs
	Plus chère	2500 Dhs	200	500 000 Dhs
SELHAM	Moins chère	1500 Dhs	300	450 000 Dhs
	Plus chère	4000 Dhs	100	400 000 Dhs
Total				1 710 000 Dhs

- **Chiffre d’Affaires Projeté** : Evolution du Chiffre d’Affaire de 5 % en 2^{ème} et 3^{ème} années.

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3
C.A estimé en Dhs (calculé sur 360 jours/an)	1 710 000 Dhs	1 795 500 Dhs	1 885 275 Dhs

*** Les Achats :**

Type achats	Année 1	Année 2	Année 3
Marchandises	15 000,00	15 000,00	15 000,00
Matières Premières : Laine brut	112500,00 dhs (22 500 kg * 5 dhs)	112500,00	112500,00
Matières Premières : Colorant	5 000,00	5 000,00	5 000,00
Emballages	10 000,00	10 000,00	10 000,00
Fournitures de bureau	2 000,00	2 000,00	2 000,00
Total	144 500,00	144 500,00	144 500,00

* Amortissement :

Rubrique	Valeur d'Origine	Taux	Dotation annuelle
Panneau solaire + installation	16 000,00	20%	3 200,00
Aménagement du Puits	5 000,00	20%	1 000,00
Porte principale + façade	4 000,00	20%	800,00
Aménagement d'intérieur divers	10 000,00	20%	2 000,00
Fournitures électriques	2 800,00	20%	560,00
Outillages	5 000,00	16,66%	833,00
Métiers à tissage	25 000,00	20%	5 000,00
Rouet	10 000,00	20%	2 000,00
Cardage	1 000 ,00	20%	200,00
Presse à repasser	4 000,00	20%	800,00
Machine à coudre	4 500,00	20%	900,00
Bureau	1 800,00	20%	360,00
Chaises	2 000,00	20%	400,00
Voiture de service professionnelle (bonne occasion)	40 000,00	33,33%	13 332,00
Total			31 385,00

* Synthèse des flux :

Rubrique	Année 1	Année 2	Année 3
1-Chiffre d'Affaires	1 710 000,00	1 795 500,00	1 885 275,00
2- Achats	144 500,00	144 500,00	144 500,00
3-Charges d'exploitation	313 500,00	342 200,00	317 900,00
3.1- Frais de personnel	258 000,00	258 000,00	258 000,00
3.2- Loyer	30 000	30 000	30 000
3.3- Assurance	3 500	3 500	3 500
3.4- Entretien	2 000	2 500	3 000
3.5- Téléphone	4 200	4 200	4 200
3.6- Combustibles	10 800	12 000	14 400
3.7- Publicité	5 000	5 000	5 000
6- Amortissements	31 385,00	31 385,00	31 385,00
7-Résultat Avant Impôts (RAI) = (1) - (2+3)	1 252 000,00	1 308 800,00	1 422 875,00
8-Impôts	0	0	0
9-Résultat Net = (7) - (8)	1 252 000,00	1 308 800,00	1 422 875,00
10- Cash flow = (9) + (6)	1 283 385,00	1 340 185,00	1 454 260,00

*** Rentabilité Financière :**

R.F = C.F annuel / Investissement

R.F = 300 700/ 135 700 = 2,2

Année	1	2	3
C.F	300 700	300 700	300 700
R.F	2,2	2,2	2,2

⇒ Pour chaque 1 Dh investi on va gagner 2,2 Dh.

Calendrier du projet

	Activités	Durée
1^{er} mois	Etude de Marché	20 jours
	Emboucher main-d'œuvre	2 jours
	Négociation avec les fournisseurs / Choix et liste des fournisseurs	4 jours
	Etablir un plan d'exécution	2 jours
2^{eme} mois	Entamer travaux d'aménagement du local	15 jours
	Déterminer quantité et type du matériel	2 jours
	Acheter équipements	4 jours
	Installer équipements	2 jours
	Achat panneaux solaires	3 jours
	Installer panneaux solaires	1 semaine

Matrice SWOT

	Utiles	Nuisibles
Origine Interne (Attribuée au système)	Strengths Forces	Weaknesses Faiblesses
Origine Externe (Attribuée à l'environnement)	Opportunities Opportunités	Threats Menaces

Forces :

- ⇒ Un produit traditionnel ancré dans les profondes habitudes et traditions marocaines
- ⇒ Main d'œuvre local abondante qualifiée, et moins couteuse
- ⇒ Membres des coopératives ont des profils complémentaires et en majorité issus du secteur d'activité principal du projet
- ⇒ L'implantation du projet se situe dans une localité abondante de la matière première - la laine -
- ⇒ Atelier unique de la ville d'implantation

Faiblesses :

- ⇒ Eloignement de la ville d'Oujda d'où la nécessité d'avoir un deuxième local
- ⇒ Coûts de transport

Opportunités :

- ⇒ Modernisation des processus de confections et création d'une activité génératrice de revenu pour 14 personnes locales
- ⇒ avoir une part satisfaisante du marché local

Menaces :

- ⇒ Possibilité d'émergence d'autres structures modernisées offrent des produits similaires à bas compétitifs
- ⇒ Contrebande
- ⇒ Crise du secteur de la laine

ANNEXES

Carte Visite



Reçu du travail

<p>N°: [] : عدد</p> <p>Reçu de توصيل السيد</p> <p>B.P. DH []</p> <p>Pour وذلك</p> <p>.....</p> <p>14 الشوافق ل</p> <p>Le</p>	<p style="text-align: right;">B.P. DH []</p> <p style="text-align: center;">Reçu توصيل</p> <p>Reçu de M..... توصيل من السيد</p> <p>La somme de بقره</p> <p>[]</p> <p>Pour وذلك</p> <p>.....</p> <p>14 في الشوافق</p> <p>Le.....</p> <p style="text-align: center;">الإمضاء</p> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 50px; margin: 0 auto;"></div>
--	--

Questionnaire -Clientèle-

◆ Age

Entre 20-30

Entre 30-40

+ 40 ans

◆ Catégorie socioprofessionnel :

Fonctionnaire

Salarié

Cadre

Retraite

Commerçant

Sans profession

◆ Etes-vous intéressé par les vêtements traditionnels?

Oui

Non

◆ Si oui pourquoi?

Qualité

Prix

Tradition

Autres...

◆ Quel produit préférez-vous ?

Djellaba

Selham

Jabador

Autres...

◆ Quelle est votre préférence pour le Djellaba et Selham ?

Confection artisanale

Confection industrielle

◆ Combien dépenserez-vous pour une Djellaba traditionnelle ?

500-700 Dhs

700-1000 Dhs

1000 Dhs et +

◆ Combien dépenserez-vous pour un Selham traditionnel ?

1000-1500 Dhs

1500-2000 Dhs

2000 Dhs et +

◆ Dans quel période de l'année préférez-vous l'acheter ?

Automne

Hiver

Printemps

L'été

Fêtes religieuse

Autres occasions

Toute l'année

◆ Où préférez-vous acheter ces produits?

- Au marché Grande surface Foire / Exposition Chez l'artisan

◆ Pourquoi ?

- Question prix Plus de choix Promotion Recherche d'authenticité

Questionnaire -Commerçant-

◆ Situation Marché Medina Grand boulevard

◆ Avez-vous des produits artisanaux à vendre ? Oui Non

◆ Quel type ? Djellaba Selham Jabador Autres...

◆ Combien représentent-ils de votre Activité en général?

25 % 50% 75% 100 %

◆ Est-ce qu'il y a une demande de Djellaba et Selham traditionnels ?

Non / _____ / _____ / _____ / _____ / _____ / _____ / Beaucoup

◆ Dans quel période de l'année sont-ils commercialisés ?

Automne Hiver Printemps L'été
 Fêtes religieuse Autres occasions Toute l'année

◆ Qui sont vos fournisseurs ?

Usine de confections Artisans Coopératives Grossistes

◆ Dans quel périmètre se situent-ils ? Local Régional National

◆ Quel type d'approvisionnement faites-vous? Sur commande Sur offre

◆ Combien de commande faites-vous en moyenne par trimestre ?

1 2 3 Plusieurs

◆ Les délais de livraison sont-ils respectés ?

Oui Non Parfois Jamais

◆ Quel est l'élément de base De votre relation avec les fournisseurs ?

Prix délais Qualité relationnel Remise /
rabais

◆ Vos fournisseurs vous accordent-ils des délais de paiement ?

Oui Non

◆ Si oui de quelle durée ? 1 mois 2 mois 3 mois