

L'Entreprise Artisanale

"Traditions Orientales"

Contexte :

Mme **Nadia Benjelloun**, une artisane de la région de l'Oriental, souhaitait développer son activité de fabrication de produits artisanaux pour le marché local et international. Issue d'un milieu rural, elle possédait des compétences en tissage et en broderie, mais manquait de ressources financières et d'expertise en gestion d'entreprise. Nadia a contacté Oriental Moubadara pour obtenir du soutien et réaliser son rêve entrepreneurial.

Défis Initiaux :

1. **Absence de financement** : Difficulté d'accès à des financements adaptés pour acheter des matières premières en quantité suffisante.
2. **Manque de visibilité** : Connaissance limitée du marketing digital pour atteindre un public plus large, notamment au-delà des frontières locales.
3. **Gestion d'entreprise** : Faible expertise en gestion financière et organisationnelle, avec des compétences limitées en prévision des flux de trésorerie et en gestion de la production.

Objectifs du Projet :

- Aider Mme Benjelloun à accéder à un financement pour augmenter sa capacité de production.
- Former Mme Benjelloun sur la gestion d'entreprise, la commercialisation et le développement d'une boutique en ligne.
- Accompagner l'entreprise dans la formalisation de ses opérations pour garantir la stabilité et la durabilité de son activité.

Interventions d'Oriental Moubadara

1. Accès au Financement :

Oriental Moubadara a facilité l'accès de Mme Benjelloun à un prêt de 50 000 Dhs pour couvrir l'achat de matériaux de qualité et améliorer ses équipements de tissage. Ce prêt est soumis à une période de remboursement de 24 mois, avec un différé de six mois.

2. Formation en Gestion d'Entreprise :

Mme Benjelloun a suivi un programme de formation intensif incluant :

- **Gestion financière** : Prévision des flux de trésorerie, planification budgétaire et calcul des marges bénéficiaires.

- **Stratégie de marketing digital :** Utilisation des réseaux sociaux pour augmenter la visibilité, création d'une marque et engagement avec les clients en ligne.
 - **Techniques de vente et gestion des stocks :** Connaissance des cycles de production, gestion des stocks pour éviter les ruptures et stratégie de pricing.
3. **Création d'une Boutique en Ligne :**
- Avec le soutien d'Oriental Moubadara, Mme Benjelloun a lancé une boutique en ligne pour élargir sa clientèle. Elle a pu recevoir des commandes à l'échelle nationale, augmentant ainsi ses ventes de 35 % en seulement six mois.

Résultats et Impact

Après 18 mois d'accompagnement, voici les résultats concrets obtenus par "Traditions Orientales" grâce à Oriental Moubadara :

- **Augmentation des Revenus :** Le chiffre d'affaires de Mme Benjelloun a connu une croissance de **45 %**, passant de 20 000 Dhs par mois avant l'accompagnement à 29 000 Dhs par mois après l'optimisation de sa production et le lancement de la boutique en ligne.
- **Création d'Emplois Locaux :** Pour répondre à la demande accrue, Mme Benjelloun a pu embaucher deux jeunes femmes du village, contribuant ainsi à la création d'emplois dans sa communauté.
- **Diversification des Produits :** Avec le financement, elle a diversifié sa gamme de produits en ajoutant de nouveaux articles comme des coussins brodés et des couvertures, augmentant ainsi l'attrait de sa boutique en ligne.
- **Amélioration de la Gestion des Stocks :** Grâce à la formation en gestion des stocks, elle a réduit les pénuries de matériaux de 25 %, optimisant la production et les délais de livraison.

Statistiques Clés

1. **Financement octroyé :** 50 000 Dhs
2. **Augmentation des ventes :** +35 % dans les six premiers mois de mise en ligne de la boutique
3. **Croissance du chiffre d'affaires :** +45 % en 18 mois
4. **Création d'emplois directs :** 2 postes créés
5. **Diversification des produits :** +3 nouveaux produits ajoutés
6. **Réduction des ruptures de stock :** -25 %