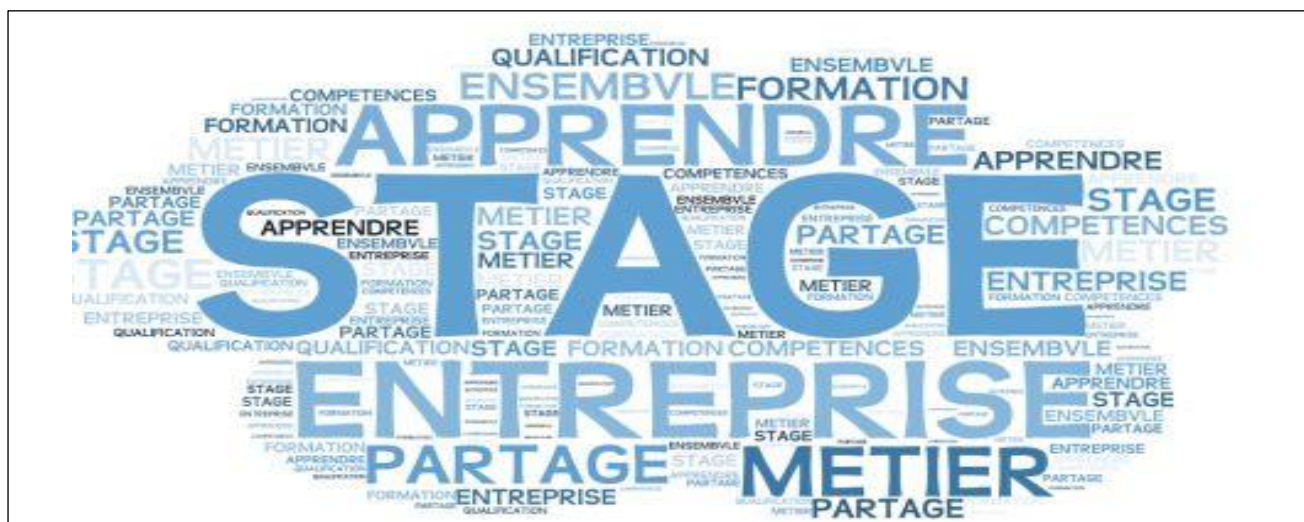


Rapport de Stage

« Stage d'été d'initiation : Découverte du monde professionnel – Été 2021 »



Réalisé par :

- *Anas ADIOUANE*

Encadré par

- *Mr. Rachid ABREKOUK*

REMERCIEMENTS

Avant de procéder au développement de cette expérience professionnelle, je remercie Dieu, le Tout- puissant, de m'avoir donné la force de vivre ainsi que le courage d'affronter toutes les difficultés. Et de réaliser ce modeste travail.

Par ailleurs, un grand merci est adressé à la société ALF ISSEN pour m'avoir très bien accueilli au sein de leur équipe tout au long de ce stage d'initiation, et surtout m'avoir donné l'opportunité d'approfondir mes connaissances théoriques, au sein d'un milieu professionnel bien organisé.

Ensuite, je tiens à adresser également mes remerciements à mon tuteur de stage [Mr.Brahim ADIOUANE], Directeur financier et administratif de la société ALF ISSEN. Pour sa confiance, sa sympathie, et son aide ; J'apprécie également le haut niveau de son encadrement dans l'organisation. Et à l'équipe commercial qui compose de la responsable achat [Mme. Rachida AMRINS], la responsable des ventes d'exportations [Mme. Jamila CHABAR], et le comptable [Mr. Rachid ABREKOUK] pour leur disponibilité et leur accompagnement toute au long de la durée de cette expérience.

Ma gratitude est exprimée également à l'Ecole Nationale des Sciences Appliquées d'Agadir (ENSA Agadir), à l'ensemble du corps enseignant et administratif. Pour la formation acquise. Je tiens à remercier sincèrement tous mes professeurs pour leurs efforts, leur patience et leur dévouement. Grâce à leur accompagnement et à leurs encouragements, j'ai pu apprendre, progresser et m'épanouir tout au long de mon parcours scolaire.

Je suis profondément reconnaissant pour tout ce qu'ils m'ont transmis, non seulement en connaissances, mais aussi en valeurs de respect, de travail et de persévérance.

DÉDICACE

Je dédie ce modeste travail à toutes les personnes qui m'ont aidé, sa conception et sa réalisation, commençant par mes chers parents et tous les membres de ma famille.

Je le dédie également à tous les responsables des services dans lesquels j'ai effectué mon stage.

Enfin je dédie ce travail à tous les responsables et les formateurs du ENSA ADADIR.

SOMMAIRE

Remerciement	02
Dédicace.....	03
Introduction.....	05
Présentation de l'entreprise.....	06
1. Identification de l'entreprise.....	06
2. Fiche technique de la société.....	06
3. La description des services.....	07
a) Le sommet stratégique.....	07
b) Service qualité.....	07
c) Service comptable.....	08
d) Service commercial.....	08
e) Service RH.....	08
f) Service Production.....	08
4. Les produits finis de l'entreprise.....	09
5. Le marché et la concurrence.....	10
5.1 Le marché.....	10
5.2 La concurrence.....	10
Le déroulement du stage.....	11
1. Travaux effectués.....	11
1.1 : Classement des documents	11
1.2 : Comptabilisation	12
1.3 : Autres activités réalisées.....	13
2. Compétences développées.....	13
3. Les difficultés rencontrées.....	14
Observations et commentaires.....	15
Conclusion.....	16
Annexes.....	17

I. Introduction

C'est pour accomplir nos connaissances, pour être capable de s'intégrer dans le monde de travail et pour avoir la coutume de prendre l'initiative que nous sommes appelés, un stage à la fin de chaque année de notre formation au sein d'une entreprise. Ce stage nous permet de vivre sur des terrains réels les différents cas de notre domaine afin de bien maîtriser notre futur métier et d'avoir une expérience provisoire dans le cadre de savoir-faire.

Et dans le cadre de la formation dispensée à l'Ecole Nationale des Sciences Appliquées d'Agadir, qui a pour objectif de former des étudiants compétents non seulement au niveau académique, mais aussi au niveau professionnel, et ce afin de faciliter leur insertion professionnelle. Les étudiants en 2^{ème} année sont menés à effectuer un stage d'observation pour une durée d'un mois.

C'est dans ce sens où nous avons effectué un stage d'initiation au sein de la société ALF ISSEN, et précisément au département commercial, de la période allant du 15 juillet au 15 septembre 2021.

Un rapport sera la reproduction au sein de ce stage dans lequel nous essayons d'apporter tous ce qu'on a vécu, je tiens à faire dans la première partie une présentation générale de l'entreprise, l'historique, et la description et l'analyse des tâches de chaque département.

Par la suite la deuxième partie est consacrée au déroulement du stage, les activités réalisées, les compétences développées, et les difficultés rencontrés toute au long de la période du stage.

Quant au dernier chapitre, il est consacré pour mes propres observations durant cette période.

II. Présentation de l'entreprise :

1. Identification de l'entreprise ALF ISSEN :

La société ALF ISSEN est l'une des sociétés les plus célèbres de la région Souss-Massa avec une forte expérience et savoir-faire et une grande notoriété qui dépasse l'échelle nationale. Elle est spécialisée dans la production d'aliments composés pour bétail et volailles. Elle offre aussi un grand choix des solutions nutritionnelles pour tous vos besoins, est le premier exportateur marocain des aliments composés et remix vers le marché africain.

Fait partie du groupe OUAKKAHA ; qui est un groupe familial, crée il y a plus de 40 ans sous l'impulsion d'un homme, monsieur Haj Mohamed OUAKKAHA.

Le groupe est le premier exportateur marocain des OAC et des poussins d'un jour vers le marché africain vu qu'elle a la maîtrise complète des procédés d'élevage des reproducteurs et d'accoupage. Il assure l'essentiel des stades de production dans ses propres unités. Ainsi, avec ses cheptels reproducteurs, ses couvoirs et son usine d'aliments composés, le groupe réussit à maîtriser et contrôler chaque Maillon de la chaîne de production.

Source : <https://groupeouakkaha.net/>

2 . Fiche technique de la société :

Dénomination	ALF ISSEN
Date de création	2004
Secteur d'activité	Fabrication d'aliments composée
Capital social	100 000 000 MAD
Surface	50 000 m2
Forme Juridique	SARL
Siège sociale	Zaouiate Issen, Commune Rurale Eddir Ouled Teima, Taroudant – Maroc
N° de patente	49977104
PDG	Haj Mohammed OUAKKAHA
Directeur générale	Mr. Hafid OUAKKAHA

Site web	https://groupeouakkaha.net/alfissen-aliments/
Fax	0528526229
Email	Ouakkaha.med1@gmail.com
CA local	92%
CA l'export	8%

Source : Documentation de la société

3. La description des services :

a) Le sommet stratégique :

C'est à ce niveau de l'organigramme que les décisions de la firme sont prises. En effet le Gérant c'est la seule personne responsable de gérer l'entreprise dans son ensemble. Son travail consiste à :

- Refuser et accepter les propositions de différents services
- Signer les chèques, les contrats de travail, les demandes d'emploi et les documents administratifs...
- Suivre les achats et les ventes de la société ;
- Contrôler les travaux des services ;
- Suivre les paiements des producteurs, des fournisseurs et le règlement de client ;
- Résoudre les problèmes internes et externes de la société.

b) Service qualité :

La qualité est l'une des préoccupations majeures de la société, depuis sa création elle est engagée dans un système de management de qualité dont le responsable est le service qualité sa dernière certification est ISO 22000/ 2018 qui assure :

- D'effectuer des études garantissant la qualité des produits ;
- D'élaborer les plans d'action auprès du personnel et des différents partenaires,
- D'assurer le suivi quotidien de la mise en œuvre de la politique de l'entreprise,
- Concevoir et mettre à jour le système qualité,
- D'animer des séminaires et des formations,
- S'assurer de la conformité des produits par rapport au cahier des charges,
- Prendre en compte les objectifs de la direction générale de l'entreprise.

c) Service comptable :

Le comptable de la société ALF ISSEN est chargé de l'enregistrement légal de toutes les opérations comptables et établir les situations périodiques de synthèse de la

comptabilité générale, responsable des déclarations fiscales, des documents et pièces comptables.

Il est aussi appelé à effectuer un ensemble de missions bien définies :

- Supervision de de tous les travaux comptable et financier du service ;
- Etablissement des situations comptables périodiques, y compris les états de synthèse ;
- Analyses des comptes et justification des soldes ;
- Relation avec l'administration fiscale ;
- Supervision et contrôle des états de rapprochement bancaires ;
- La maitrise de l'outil informatique appliqué à la comptabilité.

d) Service commercial :

Le service commercial est l'un des services les plus dynamiques et les plus intéressants dans ALF ISSEN. Les attributions d'un service commercial sont en quelques mots de développer et d'entraîner un portefeuille de clients afin de générer du chiffre d'affaires et des marges bénéficiaires, il est responsable de l'image de l'entreprise.

e) Service RH :

Le service RH rattaché à la direction est chargé de l'ensemble des opérations relatives à la gestion administrative des personnels, à l'exclusion l'attribut de formation ou le recrutement car pour ALF ISSEN s'agit d'une décision propre à la gérance.

Alors ce service se charge essentiellement de pointage et de la paie. Il faut signaler que l'entreprise dispose d'un système de pointage informatisé composé d'une machine pointeuse et d'un logiciel de gestion de temps qui permet d'éditer les mouvements de son personnel à la rentrée et à la sortie. Également elle est dotée d'un logiciel de la gestion de la paie Gross, le responsable n'a qu'à contrôler les présences et saisir les données en logiciel

f) Service production :

Pour obtenir un aliment composé de bonne qualité ALF ISSEN a mis en place un système de production performant avec une capacité de 50 tonnes d'aliments par heure, qui intègre les dernières technologies disponibles dans ce domaine et qui respecte toutes les normes internationales avec un système de traçabilité .Il s'agit d'un service attaché à la direction qui s'occupe de toutes les opérations de l'activité de l'usine ; dès la réception de la matière première jusqu'à la fabrication et stockage de produit fini. Deux attributs essentiels de ce service. La première c'est celle de la responsable qualité qui analyse la qualité des matières premières reçues et sa conformité avec les normes en vigueur et ainsi le traitement de produit fini et la vérification des dosages utilisées et la qualité de produit avant de le confier au client.

La deuxième c'est celle relative au contrôle de processus de fabrication de produit. Pour ce fait l'entreprise est dotée d'une équipe technique chapeautée par un ingénieur en matière.

4. Les produits finis de l'entreprise :

La société dispose d'une gamme de produits finis bien diversifiée, et ce en suivant son objectif de satisfaire les attentes et les besoins de sa clientèle ainsi d'en créer de nouveaux débouchés notamment en Afrique.

- Le tableau suivant présente les différents produits la firme :

Type d'aliment	La gamme de produit
Aliments Volailles	-Aliments Poussin Démarrage A13 -Aliments Poussin Croissance A23 -Aliments Poulet Pré-Abattage A43 -Aliments Pondeuse Et Reproductrice – PR64 -Aliments Poule pondeuse P64 -Aliments Concentre Pondeuse Ponte 44% CC P204 -Aliment Pré-Démarrage
Aliments Ovins	-Aliments Agneaux d'Engraisement 020 -Aliments Ovins Finition 030 -Aliments Brebis Gestante 040 -Aliments Brebis Allaitante 050
Aliments Bovins	-Aliments Veaux Démarrage JB10 -Aliments Jeunes Bovins Engraisement JB20 -Aliments Bovins Top Engraisement JB30 -Aliments Bovins Finition JB40 -Aliments Génisse En Croissance G10 -Aliments Vache Laitière 2.5L – VL25 -Aliments Vache Laitière 3L – VL30 -Aliments Vache Laitière 2L – VL20
Aliments Lapines et Lapereaux	-
PREMIX & CMV	-

Source : <https://groupeouakkaha.net/aliments-volailles/>

5. Le marché et la concurrence :

5.1 Le marché :

Depuis sa création, ALF ISSEN a fixé un objectif stratégique qui est l'élargissement de sa clientèle au niveau national et par l'internationalisation en attaquant le marché africain à savoir la Mauritanie, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et Mali, comme le premier exportateur de plusieurs gammes de ses produits dans son domaine, la qualité de ses produits, son savoir-faire et la maîtrise de la métier de base a facilité la mission de parvenir à cet objectif.

Répartition de la clientèle d'ALF ISSEN :

Région	Proportion des clients
<i>Le sud du Maroc (principalement la région Souss-Massa)</i>	65%
<i>Le reste du Maroc</i>	22%
<i>L'Afrique</i>	13%

5.2 La concurrence :

Le marché marocain de l'industrie des aliments composés pour bétail a connu une grande évolution ces dernières années en présence d'une concurrence acharnée, la position d'ALF ISSEN est favorable puisqu'elle s'impose sur le marché de Souss-Massa est de sud en général comme un leader ce qui est un point fort et lui offre un avantage comparatif vis-à-vis de la concurrence.

La société ALF ISSEN est fortement concurrencée par les sociétés suivantes :

- ALF SAHAL
- ALF MBROUK
- INAAM
- ALF ALMAGHRIB

III. Le déroulement du stage :

Mon stage au sein de la société ALF ISSEN durant un mois s'est déroulé dans un bon climat professionnel avec beaucoup de compréhension et d'attention, ce qui m'a encouragé à m'adapter plus vite avec l'entourage du travail.

1. Travaux effectués :

1.1 : Classement des documents :

Le travail du comptable se base essentiellement sur des documents comptables et juridiques.

En effet, dès la réception, les documents sont classés selon des critères déterminés :

- Les documents sont à distinguer selon leur type comptable (justificatif d'un enregistrement comptable), permanent ou répétitif (contrat générant un paiement périodique) ou uniquement informatif (correspondance, information, etc.).
- Les documents se classent en principe dans l'ordre alphabétique selon le début du nom de l'entreprise ou le nom de famille du fournisseur et entre documents du même fournisseur dans l'ordre chronologique le plus récent au-dessus.

Les documents sont classés dans des classeurs séparés par type :

➤ Classeur Achats :

Ce classeur comprend toutes les factures et bons d'achats, quittances de loyer et d'électricité, les factures de téléphone, etc.

Ces factures sont classées dans l'ordre chronologique (date de la facture) et la date de l'encaissement et le moyen (caisse, banque, etc.) doivent être inscrite à côté du total de la facture.

➤ **Classeur Ventes :**

Ce classeur regroupe toutes les factures de vente relative à des opérations de ventes. Idem que les factures d'achats, se sont classées selon l'ordre chronologique.

➤ **Classeur Banque :**

Ce classeur réunit tous les documents relatifs aux opérations bancaires : Avis de débit, avis de crédit, relevés bancaire, etc.

Ces documents sont classés selon l'ordre chronologique

1.2 : Comptabilisation :

Après réception et contrôle des factures, on procède à leurs enregistrements comptables dans un logiciel de comptabilité.

Mais avant de passer les écritures comptables sur ce logiciel, il faut d'abord créer un dossier propre de la société cliente qui contient des informations sur son activité, sa forme juridique, ses fournisseurs, ses clients et les banques avec lesquelles traite ses opérations.

Ensuite, on crée les journaux auxiliaires nécessaires pour l'enregistrement comptables. Ces journaux auxiliaires sont au nombre de cinq :

- Journal auxiliaire « Achats » ;
- Journal auxiliaire « Ventes » ;
- Journal auxiliaire « Banques » ;
- Journal auxiliaire « Caisses » ;
- Journal auxiliaire « Opérations Diverses ».

1.3 : Autres activités réalisées :

a. Suivi des appels clients :

J'ai écouté les appels entrants et sortants, notant les méthodes utilisées pour aborder les clients, ainsi que j'ai observé différentes techniques de négociation, comme le traitement des objections et la conclusion de ventes, et comment les commerciaux adaptent leur approche selon les profils des clients.

b. Photocopies et numérisation de documents :

J'ai réalisé de copies physiques de documents importants et leur numérisation pour l'archivage numérique ou la distribution par email.

c. Vérification des bons d'achat des clients :

J'ai été chargé de vérifier les bons d'achat présentés par les clients, cette tâche impliquait de comparer les informations sur les bons avec les enregistrements comptable au journal de la société.

2. Compétences développées :

Au cours de mon stage d'initiation, j'ai eu l'opportunité de développer plusieurs compétences essentielles pour ma formation professionnelle.

Voici quelques compétences que j'ai développée au cours de ma période de stage :

- J'ai acquis une connaissance approfondie du domaine spécifique de l'entreprise.
- J'ai amélioré mes compétences techniques en utilisant des outils spécialisés et en appliquant des techniques spécifiques.
- Développer une compréhension pratique des processus comptables, y compris la saisie des données, la vérification des factures et l'utilisation de logiciels de comptabilité.
- La capacité à observer et comprendre les dynamiques de l'environnement de travail.

- Ma communication professionnelle s'est affinée à travers la rédaction de rapports et la présentation d'idées.

Enfin, ce stage m'a permis de développer une plus grande autonomie tout en restant ouvert à la prise d'initiative et à l'adaptabilité face aux nouvelles situations et aux changements imprévus.

3. Les difficultés rencontrées :

Pendant ma période de stage d'initiation au sein du département commercial, j'ai été confronté à plusieurs défis stimulants :

- *Manque de connaissance des procédures de l'entreprise.*
- *Difficulté à comprendre certaines techniques de vente utilisées par les commerciaux.*
- *Manque de familiarité avec le logiciel de comptabilité utilisé par l'entreprise.*
- *Intégration au sein de l'équipe.*

Malgré ces défis, chaque difficulté rencontrée m'a permis de développer mes compétences professionnelles et de gagner en confiance dans mon rôle au sein de l'équipe commerciale.

Mon stage d'observation a été une expérience enrichissante qui m'a permis de découvrir de près le fonctionnement dynamique du milieu professionnel. J'ai pu observer et apprendre de manière concrète les rouages du quotidien dans le domaine, tout en développant une meilleure compréhension des attentes et des exigences spécifiques du secteur. Cette immersion m'a également offert l'opportunité de mettre en pratique mes connaissances théoriques tout en renforçant mes compétences personnelles telles que la communication, l'organisation et la capacité d'adaptation.

IV. Observations et commentaires :

Pendant mon mois de stage d'observation au sein du département commercial de la société ALF ISSEN, j'ai eu l'opportunité de découvrir de près les rouages de la vente et d'achat dans ce secteur spécifique. J'ai pu observer comment l'équipe commerciale interagit avec les clients, en mettant en avant les avantages et les caractéristiques des produits de l'entreprise. Cette immersion m'a permis de comprendre l'importance des relations clients dans le domaine de la vente B2B, ainsi que l'impact des stratégies de communication pour promouvoir efficacement les produits. J'ai également été témoin des processus de négociation des contrats et de gestion des commandes, ce qui m'a donné un aperçu concret des défis et des opportunités auxquels est confronté le département commercial au quotidien. En outre, j'ai pu apprécier l'importance de la collaboration entre les différents services de l'entreprise pour assurer une approche intégrée et cohérente dans la gestion des ventes et des relations clients. Cette expérience m'a permis d'acquérir des compétences précieuses en matière de communication professionnelle, de stratégie commerciale et de gestion de la relation client, renforçant ainsi ma compréhension du fonctionnement global d'une entreprise dans le secteur agroalimentaire.

Ainsi que j'ai acquis une compréhension approfondie des processus de production, notamment en observant la chaîne de fabrication depuis la réception des matières premières jusqu'à l'ensachage et l'entreposage des produits finis. Cette expérience m'a permis de saisir l'importance des normes de qualité strictes et des contrôles rigoureux pour garantir la sécurité alimentaire et respecter les standards réglementaires. De plus, j'ai été impressionné par l'engagement de l'entreprise en matière de durabilité, en particulier à travers ses pratiques efficaces de gestion des ressources et de recyclage des déchets. Ces observations m'ont également permis d'apprécier l'importance de la collaboration interdépartementale pour assurer une production efficiente et cohérente.

V. Conclusion :

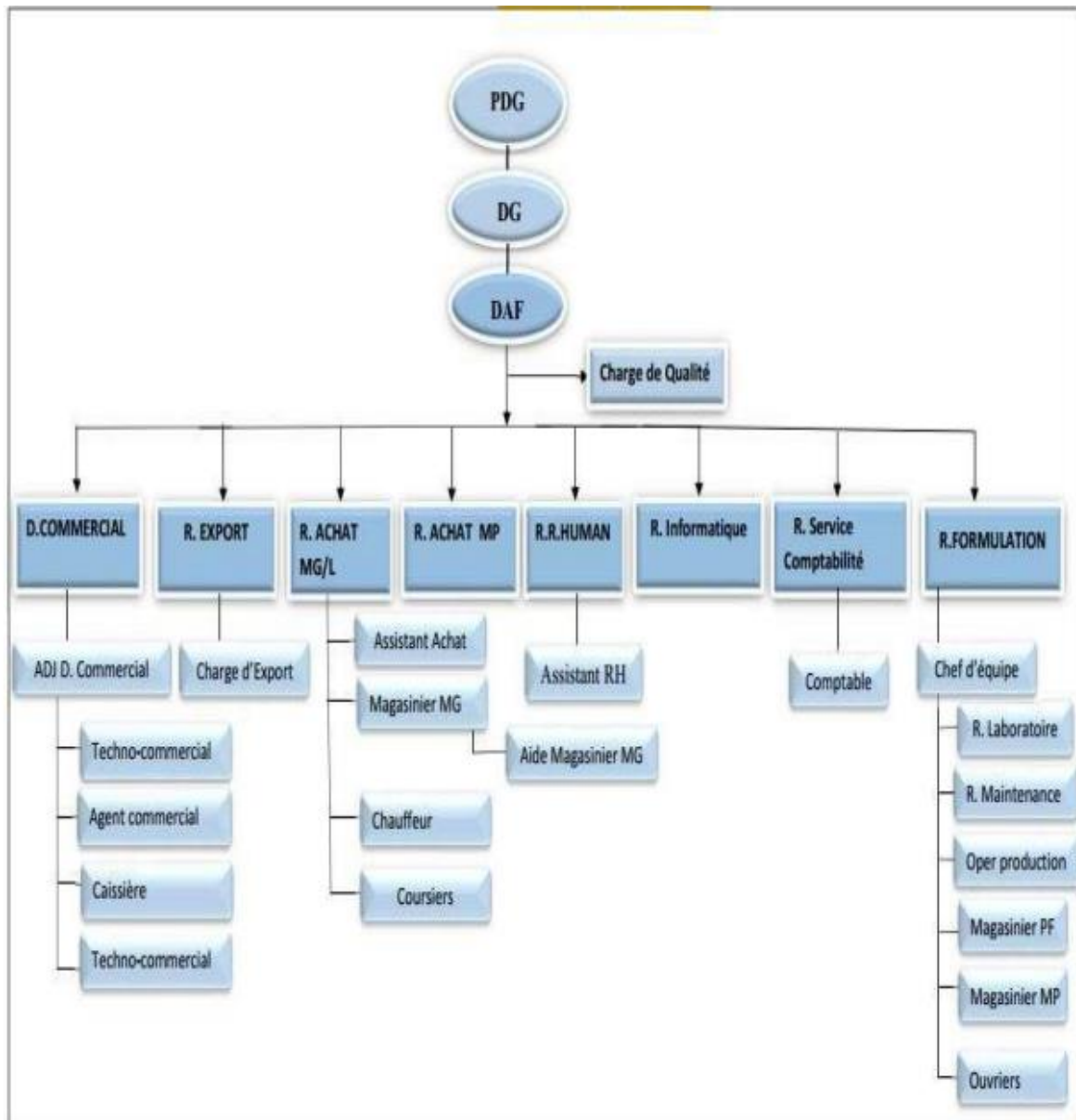
En conclusion de mon stage d'observation d'un mois au sein du département commercial et comptabilité de la société ALF ISSEN, j'ai acquis une perspective enrichissante sur les activités clés de l'entreprise. J'ai pu observer de près les dynamiques de vente, les interactions avec les clients et les stratégies de marketing utilisées pour promouvoir les produits de l'entreprise. Cette expérience m'a permis de développer des compétences pratiques en communication professionnelle, en négociation et en gestion de la relation client, tout en comprenant l'importance cruciale de la précision et de la transparence dans le département comptable.

Pour les futurs stagiaires, je recommande d'exploiter pleinement les opportunités de travail collaboratif au sein des différents services de l'entreprise pour obtenir une vision holistique des opérations. Pour ALF ISSEN, je suggère de continuer à encourager le développement des compétences interpersonnelles et techniques chez les stagiaires, en particulier dans un environnement où la compréhension des besoins du client et la gestion rigoureuse des finances sont essentielles à la croissance et à la durabilité de l'entreprise.

Enfin, je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers toute l'équipe d'ALF ISSEN pour leur accueil chaleureux, leur guidance précieuse et leur volonté de partager leurs connaissances. Ce stage a été une expérience formatrice qui a considérablement enrichi ma formation académique et mon développement professionnel.

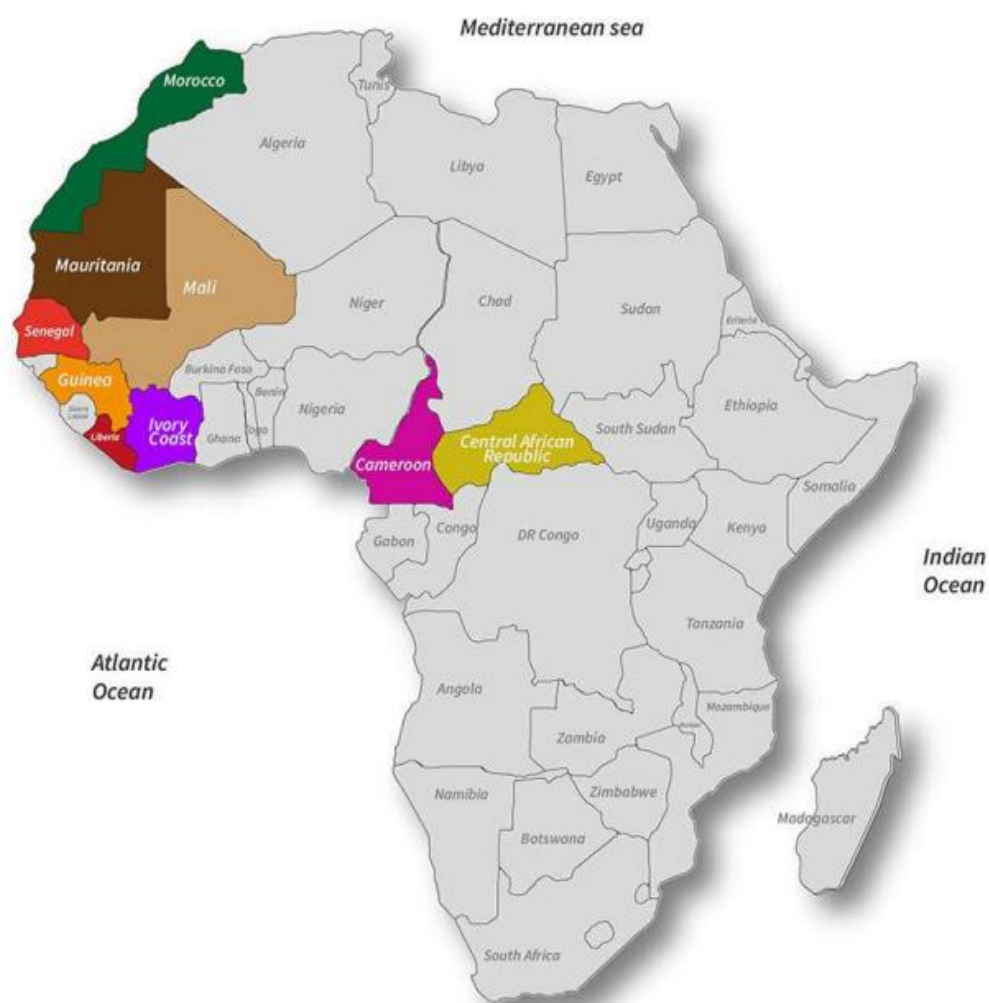
VII. Annexes :

ANNEXE 1 – Organigramme de la société ALF ISSEN



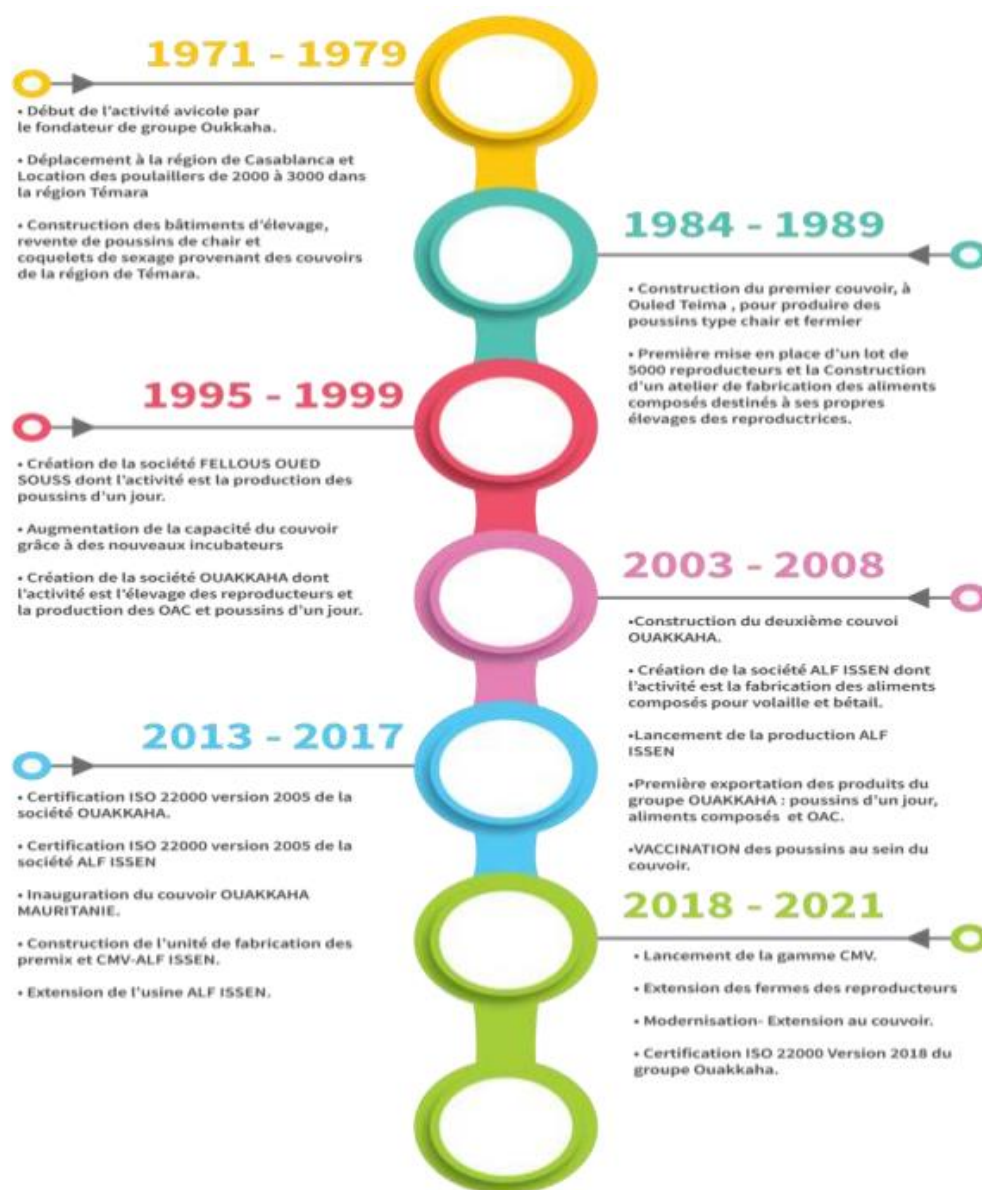
Source : documentation de l'entreprise.

ANNEXE 2 - Carte représentatif du marché D'ALF ISSEN :



Source : documentation de l'entreprise.

ANNEXE 3 – Historique du groupe OUAKKAHA :



Source : documentation de l'entreprise.