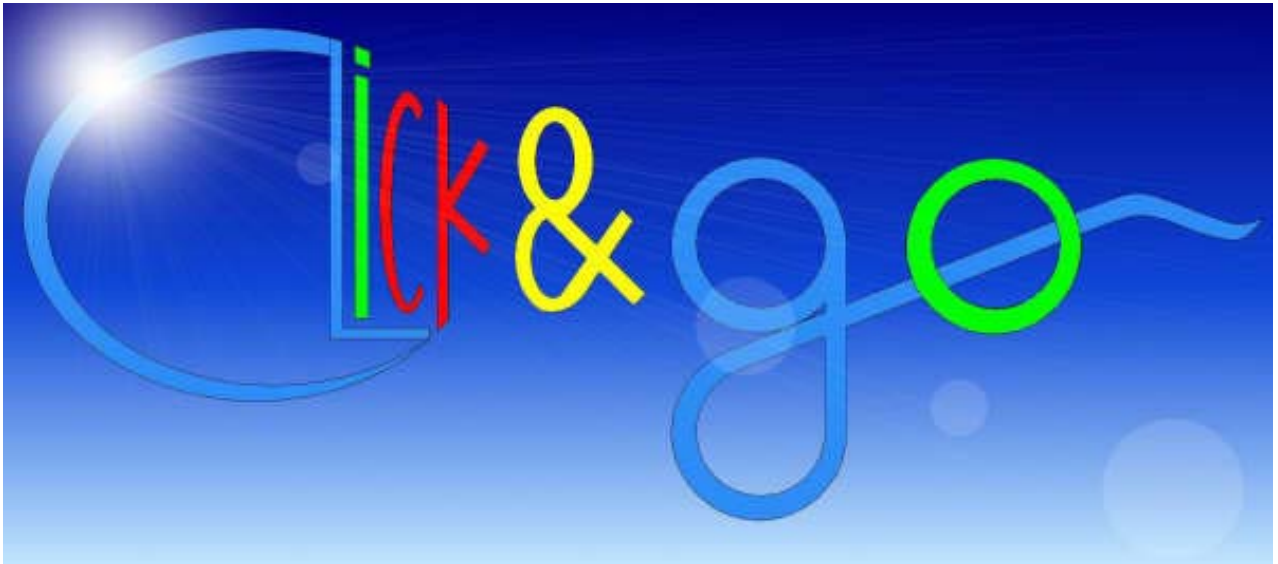
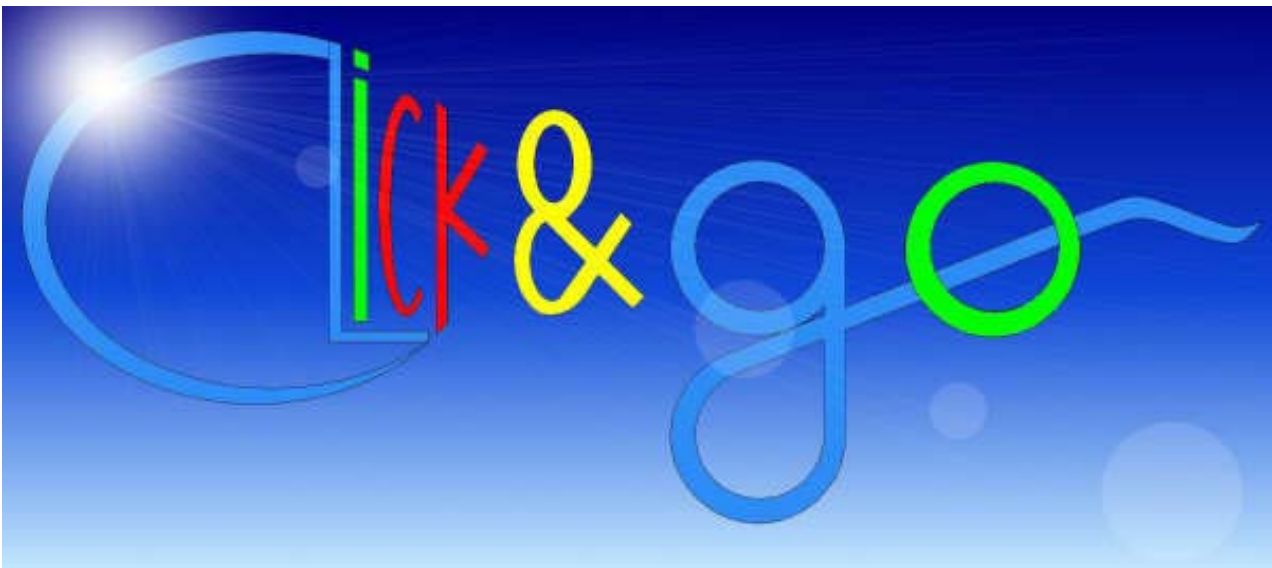


Rapport de Gestion





Le mot de l'Administrateur délégué	3
Département technique	4
Département financier	6
Département commercial	10
Département des ressources humaines et de la communication	13
Conclusion et remerciements	15



LE MOT DE L'ADMINISTRATEUR DELEGUE



Thomas Jeegers,
Administrateur délégué.

Chers actionnaires,



Click & Go est toujours là. Lors de notre Assemblée Générale Constitutive, nous vous avons présenté notre projet et la manière par laquelle nous allons l'exploiter. Nos objectifs sont d'ores et déjà atteints, cependant, nous ne comptons pas nous arrêter là. Au contraire, **Click & Go** repart sur une nouvelle lancée pour cette année 2007 !

Click & Go revient. Vous ne vous êtes pas encore procuré l'une de nos souris ? Aucun problème, elles arrivent en masse, avec de nouveaux styles, de nouvelles opportunités que nous proposons et encore d'autres nouveautés. Pour plus d'informations, vous pouvez consulter la section commerciale de ce rapport.

Notre Mini entreprise évolue !

Nous avons réalisé d'énormes progrès à tout point de vue. Nos techniques de ventes, de production, notre publicité, et pour ma part, la gestion de l'équipe. Nous ne cessons de repousser les limites de nos objectifs et nos horizons sont de plus en plus larges !

L'équipe est toujours aussi chaleureuse et rien ne peut briser notre amitié éternelle, ce qui ne fait qu'améliorer l'ambiance de travail dans la Mini.

En bref; que des bonnes choses pour cette année 2007. Et tout cela grâce à vous, chers actionnaires, qui nous avez donné la possibilité de réaliser cette expérience.

Je tiens encore une fois à tous vous remercier, et espère de tout cœur que vous continuerez à nous soutenir.

Toute l'équipe de **Click & Go** vous souhaite une très agréable lecture.



DEPARTEMENT TECHNIQUE



Gueric Quatacker,
Directeur technique (sortant).

Le rôle de directeur technique est plus complexe qu'il n'y paraît car nous devons élaborer un produit qui plait aux clients et que notre Mini peut concevoir et fabriquer.

Donc au début d'année nous avons décidé de faire des souris personnalisées. La personnalisation provient du fait que nous insérons une photo choisie ou apportée par le client dans une souris translucide à port USB. Grâce à cette particularité, la souris devient unique !

Le produit



La souris que nous avons choisie est une souris à port USB, avec un liquide dans la partie arrière. La partie centrale est transparente, pour que la photo soit visible, et la partie arrière est translucide, ce qui donne un bel aspect à la souris !

Nous avons plusieurs couleurs telles que le bleu, le rouge, le jaune et le vert pour plaire au goût de chacun !

Fournisseurs

Avant de produire, nous devons chercher des fournisseurs !

Nous en avons trouvé un en France qui avait 78 souris en sa possession, mais elles se sont très vite écoulées. Puisque ce fournisseur ne pouvait plus nous fournir de souris, nous avons dû en chercher un autre. C'est là que les problèmes sont apparus car retrouver ce type de souris bien précis était assez complexe. Nous avons donc cherché pendant un certain temps avant de finalement trouver un nouveau fournisseur en Angleterre.



La production

Pour insérer une photo dans la souris, nous devons d'abord dévisser le boîtier de la souris, puis enlever sa structure supérieure.

Ensuite, le travail infographique commence ; sur base de la photo du client, après numérisation ou autre méthode d'acquisition de la photo, nous nous occupons de placer la photo, aux bonnes dimensions, dans le patron, selon les désirs du client. Une fois le travail infographique terminé, nous imprimons le résultat sur papier.

Nous découpons alors la photo, afin de l'insérer sous le cache transparent.

Une fois la photo insérée correctement, nous réassemblons la souris.

Pour terminer, nous testons la souris sur l'ordinateur, afin de s'assurer du bon fonctionnement de la souris et de satisfaire pleinement le client.



Pierre Gewalt,
Nouveau directeur technique.

Pour l'avenir, nous avons trouvé deux nouveaux fournisseurs pour nos souris, afin de remplacer le premier fournisseur en rupture de stock, et nous sommes sur le point de commander chez l'un d'eux, Martin Irving, un nouveau lot de souris.

En ce qui concerne les adaptateurs USB/PS2, nous avons également trouvé un nouveau fournisseur, Triac, qui proposait de meilleurs prix. Nous venons donc de passer commande d'un lot de 30 adaptateurs, qui sont désormais proposés à chacune de nos ventes.

La technique de production va être un peu modifiée : nous nous spécialiserons chacun sur une étape bien précise de la production, ce qui nous permettra d'être plus efficaces. Mais, nous resterons bien sûr polyvalents, de manière à être tous en mesure d'assurer la production sur les stands lors des ventes publiques.



DÉPARTEMENT FINANCIER



Rebecca Van Coppenolle,
Directrice financière (sortante).

Nos prix

Lors de notre première A.G., nous vous annonçons de pouvoir vendre nos souris à un prix unitaire de 8,60 € Nous avons dû revoir ce prix parce que notre deuxième fournisseur vendait ses souris à un prix plus élevé.

Nous avons donc fixé notre prix unitaire à 14,50 €

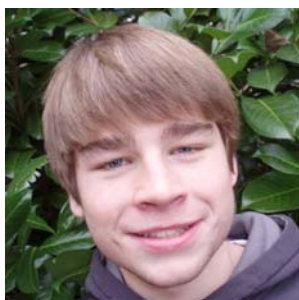
Compte de résultats

Notre chiffre d'affaire s'élève à 685,54 €

Nous avons écoulé notre stock de 78 souris en en vendant 67 à une entreprise, à qui nous avons octroyé une réduction, et leur avons fixé un prix unitaire à 10 € Nous avons vendu les 11 souris restantes à 14,50 € chacune.

Notre seuil de rentabilité pour la première partie de notre exercice était de 21 souris et nous en avons vendu 78. Nous prévoyons un seuil de rentabilité pour la deuxième partie de notre exercice de 29 souris et notre commande est de 56 souris que nous avons bien l'intention de vendre !

La valeur de votre action est, actuellement, de 5,77 € Pour la fin de l'exercice nous espérons faire monter le cours de notre action à plus de 6,25 €



Gueric Quatacker,
Nouveau directeur financier.



Comptes des résultats au 31 décembre 2006

<u>I Ventes et prestations</u>		685,54
A. <u>Chiffre d'affaires</u>		685,54
B. <u>Variation des en-cours de fabrication et produits finis</u>		
C. <u>Autres produits d'exploitation</u>		
<u>II Coût des ventes et des prestations</u>		528,32
A. <u>Achats</u>		195,00
1. Achats	195,00	
2. Variation des stocks	0,00	
B. <u>Services et biens divers</u>		20,50
1. Fournitures		
2. Frais de déplacement		
3. Publicité et annonces		
4. Frais de réception (A.G.)		
5. Frais postaux	20,50	
6. Téléphone		
7. Commissions aux tiers		
8. Loyers		
9. Sous-traitants		
10. Autres frais		
C. <u>Rémunérations et charges sociales</u>		312,82
D. <u>Amortissements et réductions de valeur</u>		
G. <u>Autres charges d'exploitation</u>		0,00
1. Amendes	0,00	
2. Autres	0,00	
<u>III Résultat d'exploitation</u>		157,22
<u>IV Produits financiers</u>		
<u>V Charges financières</u>		0,52
<u>VI Résultats courant avant impôts</u>		156,70
<u>VII Produits exceptionnels</u>		
<u>VIII Charges exceptionnelles</u>		
<u>IX Résultat de l'exercice avant impôts</u>		156,70
<u>X Impôts sur le résultat</u>		53,26
<u>XI Résultat de l'exercice à affecter</u>		103,44

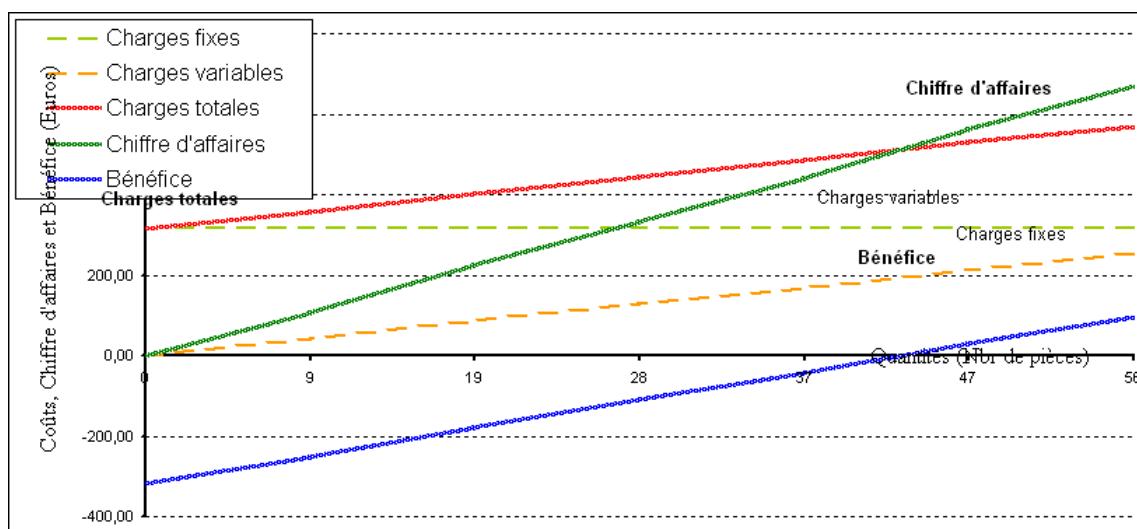


Rapport de gestion

Bilan au 31 décembre 2006

<i>ACTIF</i>					<i>PASSIF</i>				
ACTIFS IMMOBILISES					CAPITAUX PROPRES				
0,00					778,44				
Immobilisations corporelles					I Capital			675,00	
Amortissements		0,00			V Bénéfice / Perte reportée			103,44	
ACTIFS CIRCULANTS					DETTES				
1.289,00					510,04				
VI Stocks			0,00		IX Dettes à un an au plus			510,04	
- Approvisionnements					B. Dettes financières				
- En cours de fabrication					C. Dettes commerciales		0,00		
- Produits finis		0,00			D. Acomptes reçus sur commandes				
- Marchandises		0,00			E. Dettes fiscales, salariales et sociales		510,04		
- Acomptes versés					- Impôts sur le résultat	53,26			
VII Créances à un an au plus			675,00		- Rémunérations nettes	175,64			
A. Créances commerciales					- Précompte professionnel	26,26			
B. Autres créances					- O.N.S.S.	110,92			
- T.V.A. à récupérer	0,00				- Autres				
- Créances diverses	675,00				F. Autres dettes		0,00		
VIII Placements de trésorerie					- Autres	0,00			
IX Valeurs disponibles			614,00						
- Banque		374,50			X Comptes de régularisation				
- Caisse		239,50							
X Comptes de régularisation									
TOTAL DE L'ACTIF					TOTAL DU PASSIF				
1.289,00					1.289,00				

Graphique du seuil de rentabilité



RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Nous soussignées, Emmanuèle Attout et Isabelle Parmentier, commissaires aux comptes de la mini-entreprise **Click & Go**, certifions avoir vérifié les comptes arrêtés au 31 décembre 2006 pour lesquels nous avons effectué les sondages d'usage.

Nous avons constaté que le bilan et le compte de résultats reflétaient la réalité et c'est pourquoi nous proposons aux actionnaires d'approuver les comptes qui leurs sont présentés.



Emmanuèle Attout

Isabelle Parmentier



DÉPARTEMENT COMMERCIAL



Thibault Rodaro,
Directeur commercial (sortant).

Nos études de marché

Comme toute bonne entreprise qui lance un nouveau produit, **Click & Go** a elle aussi réalisé une étude de marché. Cette étude était essentielle pour connaître les besoins du client et pour répondre au mieux à ses désirs. Notre étude de marché nous a conduits à choisir des souris personnalisées pour PC.

Ventes

Lorsque nous avons reçu notre premier stock de souris, nous avons réussi à trouver une entreprise souhaitant acquérir nos souris personnalisées pour les offrir en cadeau de fin d'année à ses employés. Nous sommes donc allés à l'hôtel BEDFORD pour mener les négociations. Nous avons rencontré le directeur qui nous a commandé 67 souris personnalisées avec le logo de l'hôtel. Nous sommes arrivés à un accord sur le prix des souris qui a été fixé à 10€ par unité. Cette vente nous a mis en rupture de stock mais c'était une véritable aubaine pour le futur d'avoir une marge de sécurité grâce à l'argent rentré. Une négociation qui fut donc fructueuse pour notre mini-entreprise.



Nicolas Van Gameren,
Nouveau directeur commercial.

Objectif commercial

Pour cette deuxième période, nous souhaitons avoir des souris en suffisance pour enfin organiser davantage de ventes aux particuliers. Pour ce faire, nous avons préparé un stand pratique, fonctionnel et, bien sûr, attractif. Notre objectif principal est le Collège mais nous espérons également pouvoir vendre nos produits au marché de Watermael-Boitsfort. Aucune date n'est cependant encore prévue.



Nous sommes heureux d'enfin pouvoir organiser ce type de ventes car elles sont bien sûr plus conviviales que les ventes aux entreprises et c'est un moyen d'entrer en contact avec le client et de savoir si notre produit correspond aux attentes des particuliers.

De plus, la vente aux particuliers permet beaucoup mieux au « bouche à oreille » de fonctionner et donc d'attirer de nouveaux clients.



Nos objectifs principaux sont donc la réalisation d'un stand et la préparation d'une bonne technique de vente qui donne envie aux clients de dire du bien de notre entreprise.



LE SITE INTERNET

Vous pouvez bien sûr visiter notre site internet : www.click-and-go.be, sur lequel est retracée toute l'activité de la Mini et de nos ventes. Vous pouvez également y trouver une liste de nos produits, ainsi qu'une présentation de ceux-ci et des stocks disponibles.

La possibilité de commander n'est pas active pour le moment car nous sommes en rupture de stock, mais dès l'arrivée de notre prochain lot de souris, vous pourrez en commander directement de chez vous, via votre ordinateur.



www.click-and-go.be

D
E
P
A
R
T
E
M
E
N
T

C
O
M
M
E
R
C
I
A
L



DEPARTEMENT DES RESSOURCES HUMAINES ET DE LA COMMUNICATION



Alicia Cleary,
Directrice RHC.

Notre entreprise ne se limite pas seulement à des souris personnalisées, à des tâches et à du travail. **Click & Go**, en effet, ne serait rien sans la motivation de notre équipe et il faut essayer de la maintenir tout au long de l'aventure !

Le département RHC est responsable du registre des présences et des envois mensuels à l'ASBL. Mais il faut surtout être à l'écoute et ouvert aux suggestions et attentes de chacun. La bonne entente entre les 9 membres du groupe est aussi importante, voilà donc encore une tâche à laquelle nous nous affairons sans relâche !

Malgré quelques bas au sein de notre mini notamment dus aux problèmes liés surtout au travail scolaire, nous avons trouvé des solutions pour nous motiver à nouveau et de continuer en toute confiance cette expérience. Et après 5 mois riches en souvenirs, nos liens d'amitié se sont davantage renforcés et de nouveaux ont été créés.

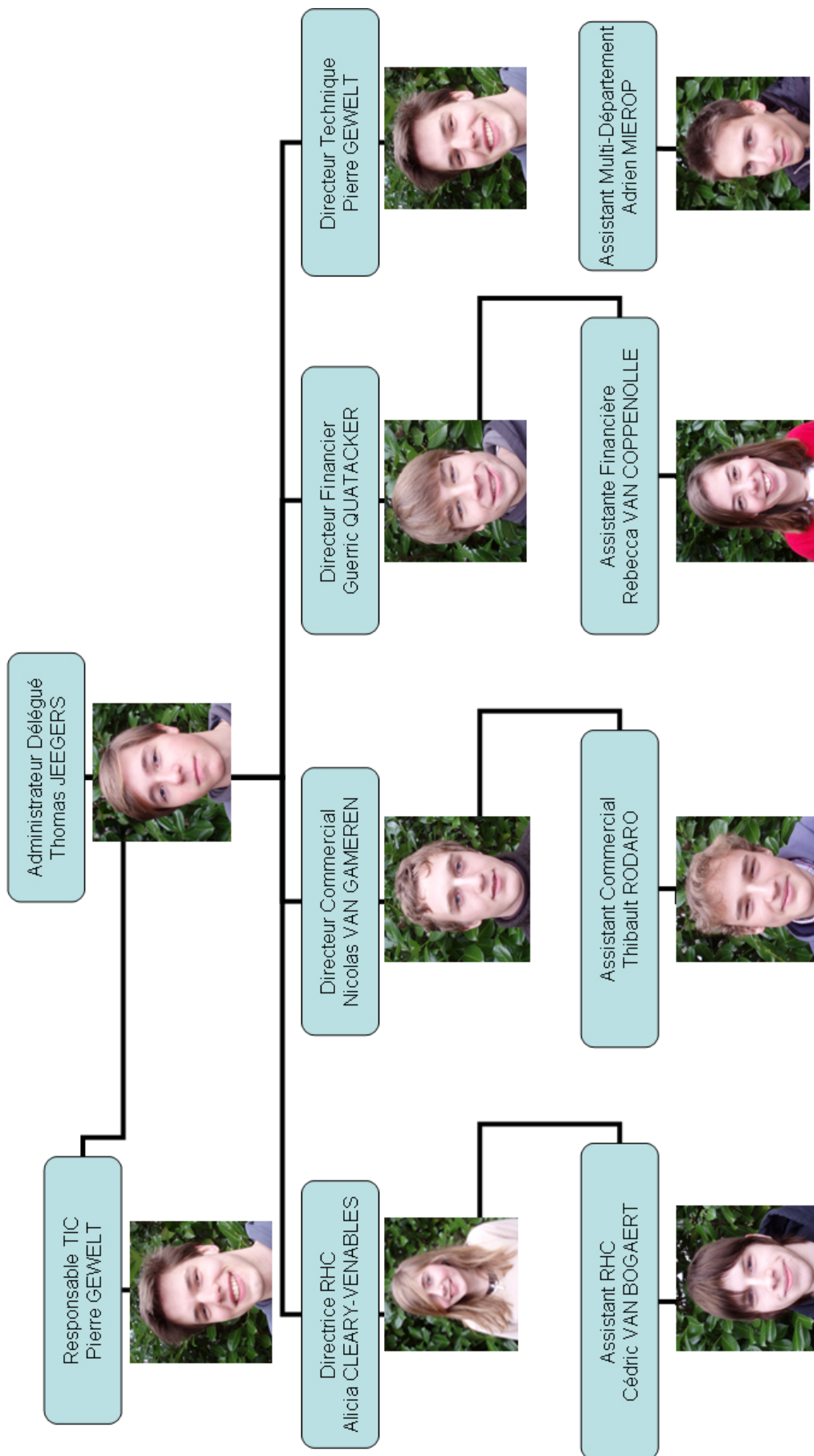
Début janvier, plusieurs de nos entrepreneurs ont changé de poste afin de réaliser du travail encore plus fructueux et pour que chacun puisse se retrouver dans le département qui lui convienne le mieux. Chacun d'entre nous avons donc appris à connaître les autres mais aussi à se connaître soi-même (ses points forts, ses qualités, son emploi du temps,...).

L'équipe de **Click & Go** est aujourd'hui plus motivée que jamais. Nous avons participé au Congrès belge les 3 et 4 février 2007 au cours duquel nous étions une des 12 Minis à avoir présenté le sketch « 3 minutes pour Convaincre ».

Nous participerons aussi au projet EuroYef grâce auquel nous aurons l'opportunité de vendre notre produit en Angleterre. Nous espérons en tirer des leçons de ventes et d'entreprise mais aussi d'en repartir avec le souvenir d'un bon moment passé ensemble.



Organigramme des fonctions



D
E
P
A
R
T
E
M
E
N
T

R
H
C

Conclusion et remerciements

Après la lecture de ce rapport, vous l'aurez compris, notre projet est une véritable réussite ! Notre seul véritable problème étant de posséder assez de stock pour répondre à toutes vos demandes.

Après cette première partie d'exercice plutôt fructueuse, nous aborderons la suite avec toujours plus d'enthousiasme et de motivation. Aller aussi loin que possible dans notre projet et vous en informer est notre priorité.

Nous tenons tout particulièrement à remercier tous ceux qui nous soutiennent dans ce projet, amis, familles ainsi que, encore une fois, vous, nos actionnaires, sans qui **Click & Go** n'existerait pas.

Un grand merci également à l'hôtel Bedford qui continue de nous fournir des salles de réunion ainsi qu'à l'ASBL « Les Jeunes Entreprises » qui nous a permis de réaliser notre projet et de donner vie à notre entreprise. N'oublions pas non plus de remercier nos commissaires aux comptes, Emmanuèle Attout et Isabelle Parmentier, notre coordinateur, Frédéric Mesmaeker, notre conseiller Gaël De Leener, Fortis Banque ainsi que tous les sponsors et tout ceux ou celles qui d'une façon ou d'une autre nous aident dans cette aventure !

De la part de toute l'équipe **Click & Go**,

Merci !

Et oui, c'est déjà fini, j'espère que vous aurez pris du plaisir à la lecture de ce rapport et que vous croyez toujours en nous et notre entreprise. D'ailleurs, vous pouvez toujours nous suivre grâce à notre site web : www.click-and-go.be ! Toute l'activité détaillée de la Mini y est répertoriée !

