

RAPPORT D'ACTIVITÉS

2023-2024



MARO'CA

projet solidaire



SOMMAIRE

04 PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION

L'association et son histoire	05
Les objectifs de Maro'Cap	06
Organisation de l'association	06
L'équipe	07
Nos réalisations en chiffres	08

09 NOS ACTIONS AU MAROC

Soutien matériel	10
Échange culturel	13
Collaboration avec les associations locales	17

18 NOS ACTIONS EN FRANCE

Collecte de matériel et recherche de financement	19
Développement de la visibilité de l'association	23

26 NOTRE BILAN DE L'ANNÉE 2023

28 LES PROJETS POUR 2024 - 2025



Photo des membres de Maro'Cap avec l'équipe directrice de l'internat garçon de Tabant

IDENTITÉ DE L'ASSOCIATION

PRÉSENTATION DE L'ASSOCIATION ET DE SON HISTOIRE

Maro'Cap est une association solidaire reconnue d'intérêt général, gérée par des étudiants de deuxième année du département Information-Communication de l'IUT Besançon-Vesoul et encadré par deux professeurs, M. Zaghoulouf et Mme Bchiri-Spagnul Valérie. C'est un projet tuteuré intégré dans notre parcours universitaire.

Notre association qui **a vu le jour en 2019**, est née d'une passion commune pour le Maroc de nos professeurs et des étudiants, ainsi que de la volonté de pouvoir créer des liens et apporter leur soutien à des écoliers de la région de l'Atlas. Le premier déplacement au Maroc s'est fait lors de la réouverture des frontières à la suite du Covid-19. C'est donc une très jeune association, qui est par ailleurs **reconnue d'intérêt général** depuis 2023.

Nos actions sont menées de **2 internats** : 1 internat garçon, nommé Établissement de protection social Dra Talib Aït Bouguemez, et 1 internat fille se situant également dans la vallée. Au total ce sont plus de **230 enfants** pour lesquels nous agissons au quotidien.

Chaque année, nous nous rendons à Tabant, dans la vallée d'Aït Bouguemez, pour aller à la rencontre des élèves de ces 2 internats. Pendant quelques jours, toute notre équipe est immergée dans les conditions de vie des jeunes. Cela nous permet de concentrer nos différentes actions sur les **principaux besoins** relevés sur place.

Sur place, **Said Marghadi** gère les relations avec les autorités locales pour nos visites, et qui facilite le transport des marchandises.

Avec un effectif d'une dizaine de membres, elle évolue chaque année avec de nouveaux étudiants qui prennent la relève en deuxième année du BUT Information-Communication, assurant ainsi son renouvellement et sa pérennité.

Nos membres font preuve de polyvalence, assurant aussi bien des actions de **communication**, de **commercial**, de **webmaster**, de **gestion**... Mais avant tout, les fonctions de chacun sont au service **d'un même objectif** :

Améliorer les conditions de vie des enfants scolarisés dans 2 internats la vallée d'Aït Bouguemez

“ Fondateur et propriétaire de l'ecolodge Touda, **Said** c'est l'homme à plusieurs casquettes. Originaire d'une vallée toute proche, ce franco-marocain a la rencontre dans le sang. Photographe professionnel, guide, coordonnateur et fixeur pour des émissions de télévision (« Echappées belles », « Secret d'histoire », « Faut pas rêver »), il ne perd pas de vue pour autant son objectif premier : la promotion du Maroc par et pour les habitants.

Extrait du site internet www.touda.fr

LES OBJECTIFS DE MARO'CAP

RENOUVELER L'ÉQUIPEMENT D'INTERNATS

Afin d'améliorer les conditions de vie des enfants et leur apporter un peu plus de confort (armoires, couvertures, matelas, affaires scolaires, produits d'hygiène...)

FAVORISER LES ÉCHANGES CULTURELS

En réalisant des activités manuelles, culturelles et sportives avec les élèves des 2 internats de Tabant

Et cette année

AIDER LES SINISTRÉS DU SÉISME

Et dans le contexte cette année, apporter notre aide aux sinistrés et leur famille, du séisme survenu le 8 septembre 2023

ORGANISATION DE L'ASSOCIATION

Notre association vit au rythme des actions que l'équipe réalise au cours de l'année. Le but est de collecter des dons matériels (fournitures scolaires, produits d'hygiène, habits chauds, mobiliers...) et financiers.

Cela passe donc par :

DONS



MÉCÉNAT



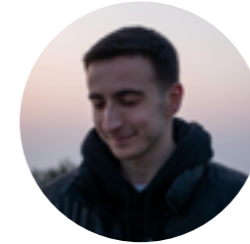
ÉVÉNEMENTS



CAGNOTTES



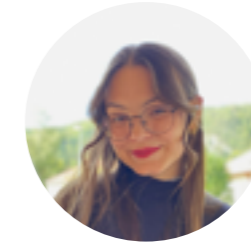
L'ÉQUIPE



LUCAS

PRÉSIDENT ET COMMERCIAL

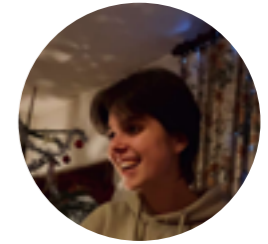
Lucas est notre commercial, il est chargé de rencontrer les futurs partenaires de Maro'Cap. Il est aussi Président de l'association.



LISON

COMMUNITY MANAGER

Lison c'est notre première community manager elle s'occupe, avec Maïlys, de toute la communication sur les réseaux. Elle occupe aussi le poste de secrétaire.



MAÏLYS

COMMUNITY MANAGER

Maïlys c'est notre deuxième community manager. Elle s'occupe elle aussi de la communication sur les réseaux.



CHLOÉ

COMMERCIALE

Chloé c'est l'une de nos commerciales. Elle va chercher de nouveaux partenaires afin de financer les projets de l'association.



WENDY

COMMUNITY MANAGER

Wendy c'est la photographe de Maro'Cap. Toutes les photos c'est elle qui les fait.



LAURINE

TRÉSORIÈRE

Laurine c'est notre trésorière. Elle gère les comptes pour assurer la pérennité de l'association. Elle est aussi commerciale.



CLÉMENT

WEBMASTER

Clément c'est notre webmaster. Il s'occupe de la création et de la maintenance de notre site internet. Il assiste aussi Ondine dans ses tâches.



ONDINE

GRAPHISTE

Ondine est notre graphiste. Elle est chargée de créer et de personnaliser tous les visuels de Maro'Cap.

NOS RÉALISATIONS
EN CHIFFRE POUR L'ANNÉE 2023

9.324€
RÉCOLTÉS

2
INTERNATS
SOUTENUS

5
ANNÉES
D'ENGAGEMENT

10
PERSONNES
ENGAGÉES

17
VENTES
ORGANISÉES

3
ÉVÉNEMENTS
ORGANISÉS

NOS ACTIONS
AU MAROC

SOUTIEN MATÉRIEL DANS LES INTERNATS

PRODUITS D'HYGIÈNE

L'un d'entre eux consistait à fournir des **produits d'hygiène** à tous les élèves. Nous avons donc organisé avant notre départ une récolte de produits d'hygiène au sein de notre établissement. Nous avons principalement récolté du **dentifrice**, des **brosses à dents**, et du **shampoing**.

Nous avons aussi réalisé du démarchage auprès de parapharmacies, et enseignes de grande distribution afin d'en récupérer en plus grande quantité. De plus, nous avons réussi à obtenir des **trousses de toilette** pour tous les élèves grâce à l'enseigne Clairefontaine.



Produits d'hygiène dentaire fournis aux élèves des internats

Cette récolte nous a permis de confectionner des **kits d'hygiène** pour chacun des étudiants. Chaque kit comportait une trousse de toilette, du dentifrice, une brosse à dents et du shampoing.

Concernant le shampoing, notre récolte ne s'est pas avérée suffisante, pour y remédier nous avons lancé une **récolte de fonds** qui nous a permis d'acheter sur place les shampoings manquants.



Création des kits d'hygiène

MOBILIER

À la suite des demandes des directeurs des internats filles et garçons, mais aussi à des constatations réalisées lors de venue de la précédente équipe. Nous avons pu établir des **besoins matériels** et plus particulièrement **mobiliers**.

Ces besoins se sont surtout fait ressentir à l'internat des filles, dans un vieux bâtiment, **ins chauffage**. Lors des hivers, le froid se fait beaucoup ressentir par les étudiantes. C'est pour cela que nous avons amené avec nous des **vertures épaisses** pour contrer ce froid les nuits.

Nous avons également, sur place, pris les mesures des différentes pièces (chambres, pièces de vie) afin d'acheter

des **tapis** à mettre sur le carrelage pour ne pas faire entrer le froid. Ces tapis ont été **achetés, envoyés et reçus** par l'internat au début du mois de mars.

Le **financement de casiers** a également été effectué pour les étudiants de l'internat des filles. Le coût total était de 4000€. Nous avons financé 2800€ pour une partie des casiers ainsi que le transport. L'association Dar Janoub a financé le reste, soit 1200€.

Pour la prochaine équipe, les objectifs sont **un accès à l'eau chaude** pour l'internat des garçons et l'internat des filles. Il est aussi prévu d'acheter des **machines à laver** : 2 pour l'internat des garçons et 1 pour l'internat des filles.



Livraison des couvertures devant l'internat des filles



Les couvertures dans l'internat des filles

MATÉRIEL SCOLAIRE

Pour l'internat des garçons, l'équipe précédente nous avait partagé leur différents besoins en matériel scolaire. Ainsi, lorsque nous avons pris nos fonctions, en avril 2023, nous avons organisé une **récolte de matériel scolaire** au sein de notre établissement ainsi qu'une autre dans les commerces alentours. Ces 2 récoltes ayant été un réel **succès**, s'en ai suivi un tri afin de permettre un maximum de matériel pour les élèves.

Clairefontaine nous a, à nouveau, aidé en nous fournissant des trousse. Nous avons apporté aux jeunes des crayons,



Trousses fournies par Clairefontaine à destination de l'internat des filles.

stylos, feutres, trousse, matériels de géométrie...

Une première partie de la **distribution de matériel** s'est faite lors des activités manuelles et le reste de matériel fut laissé au directeur afin que ce dernier le mette à la disposition des pensionnaires de l'internat lorsque cela est nécessaire.



Matériel scolaire dans le camion en direction de la vallée d'Aït Bouguemez

ÉCHANGE CULTUREL

Lors de notre venue au Maroc, un de nos objectifs était d'établir un échange culturel entre les étudiants des 2 internats de Tabant, dans la vallée d'Aït Bouguemez, et nous.

MOMENT DE PARTAGE AVEC LES GARÇONS

ACTIVITÉS MANUELLES

Nous avons passé 3 jours à l'internat de Tabant. Ces journées furent rythmées par des moments de partage, de jeux et notamment d'activités manuelles.

Nous avons proposé aux garçons de l'internat **1 activité manuelle par jour**: des origamis, des dessins et aussi du découpage dans le but de réaliser des guirlandes et des grandes fresques que nous avons ensuite accrochées aux murs pour **décorer la salle commune**.

Très attentifs et appliqués, les garçons étaient **ravis** de leurs créations. Ces activités nous ont permis de **tisser de réels liens** mais aussi de **partager de beaux moments tous ensemble**.



Création d'une fresque par les garçons de l'internat

JEUX DE SOCIÉTÉ ET EN EXTÉRIEUR

Nous avons aussi apporté des jeux de sociétés tels que le UNO et le Mikado. Nous y avons ensuite joués avec les enfants, que nous avons séparés en différents groupes. Ce moment s'est déroulé dans une **bonne humeur générale** et durant lequel nous avons tous découverts les différences culturelles dans les règles du UNO. Ceci a donné lieu à des **scènes hilares** et à un mix des règles. Nous avons bien évidemment donné les jeux à Muhammed, le directeur de l'internat des garçons.



Partie de Uno à l'internat des garçons



Partie de foot avec les garçons

Nous avons aussi eu l'occasion de faire des activités en extérieur telles que des cache-cache ou des parties improvisées de football. Jouer au foot tous ensemble nous a permis de **tisser des liens à travers les valeurs du sport**.

ATELIER AUDIOVISUEL

Lors du premier jour à l'internat des garçons, nous avons organisé **un atelier de photographie et de vidéo**.

Nous avons apporté des **caméras**, des **appareils photo** et plusieurs **ordinateurs** pour enseigner aux élèves les bases de l'audiovisuel. Nous sommes sortis nous promener avec les garçons, qui ont pris de nombreuses vidéos que nous avons ensuite utilisées pour leur **apprendre** le montage vidéo.

Les photos, quant à elles, ont été présentées sous forme de **diaporama** devant tout le monde, avant de poursuivre avec la **diffusion d'un film** qui a beaucoup plu aux élèves.



Test des réglages photos sur les pommiers



Atelier audiovisuel en groupe au coeur de la vallée d'Aït Bouguemez



Pose avec le caméscope



Prise en photo du photographe

DANSE TRADITIONNELLE DE TABANT

Nous avons été invités à passer la soirée avec les élèves de l'internat des garçons. Muhammed, le directeur avait organisé **une soirée traditionnelle**, avec **un groupe local**. Des habitants du village de Tabant nous ont rejoints ainsi qu'une grande partie des élèves. Nous avons passé la soirée ensemble.

Nous avons dansé, en suivant leurs pas. **Un moment de partage et de découverte** pour les membres de l'équipe ainsi que tous les élèves. Nous gardons tous de magnifiques souvenirs de cette soirée, mais surtout, nous avons eu la chance d'en apprendre davantage sur la **culture marocaine**, en discutant avec les plus grands ou les adultes ou en jouant avec les plus jeunes. Nous avons pu aborder divers sujets tels que

les différences notamment au niveau de l'éducation, des mentalités et des croyances. Ce fût **très instructif** pour nous tous. Nous étions heureux d'en apprendre davantage et curieux quant à nos différents quotidiens.

Nous avons pu **découvrir les projets et ambitions** de chacun, dans la bonne humeur. Certains nous parlant des études qu'ils souhaitaient faire, d'autres du métier de leur rêve. Ils nous ont interrogés sur différents sujets qu'ils avaient étudiés en cours de français. Certains passionnés d'histoire, d'autres de littérature, de cinéma ou encore nos études, l'audiovisuel... Nous avons pu échanger sur nos goûts musicaux, nos familles, nos paysages.



Danses traditionnelles réalisées par un groupe de Tabant



Joye de Wendy et Lison pendant ce moment de partage inoubliable

MOMENT DE PARTAGE AVEC LES FILLES

Notre équipe a eu l'opportunité de rencontrer les élèves de l'internat des filles. Nous avons passé un après-midi, avec une quinzaine d'entre elles, à **échanger** et à **apprendre à nous connaître**. Malgré la barrière de la langue, nous avons réussi à discuter et avons tous passé un très bon moment.

En amont de cet après-midi, nous avons imaginé une activité afin de pouvoir animer la rencontre. Au programme, **partager un moment** en cuisinant des crêpes marocaines : les msemens. Nous avons donc acheté les ingrédients nécessaires à la fabrication des msemens. Après avoir fait connaissance avec les filles, elles nous ont montré comment faire ces crêpes et nous avons tous mis la main à la pâte afin de **partager un goûter tous ensemble**.

Nous avons conclu la demi-journée tous ensemble à déguster et discuter. Nous avons eu notamment, durant ces dis-

cussions, l'occasion de leur demander leurs retours quant à nos actions. Cela nous a permis de nous situer quant aux améliorations que nous pouvions apporter. Nous avons aussi demandé quels étaient les besoins les plus urgents afin de nous positionner sur les priorités à notre retour. Enfin, avant notre départ nous avons pu **distribuer le matériel apporté pour cet internat** ; des trousse de toilette avec produits d'hygiène ainsi que des couvertures.

Nous avons retenu en bilan de rencontre, de **merveilleux souvenirs**, de plus amples connaissances sur le quotidien de ces filles et plus globalement de la culture marocaine.

De plus, nous avons pu **établir des objectifs** pour notre retour du Maroc, tirés des discussions avec les filles. Tels que trouver des moyens afin de leur apporter de la chaleur lors de l'hiver (des tapis, du chauffage...).



Création de msemens sous le regard des filles



Moment de convivialité autour du thé

En quelques jours **nous avons créé** des liens, autour d'activités, qu'elles soient manuelles, audiovisuelles ou physiques. Nous avons pu **partager** avec toutes les personnes que nous avons rencontrées à Tabant, des moments qui resteront **gravés dans nos mémoires**. Ce fût une expérience très enrichissante pour tous, et nous sommes plus que **reconnaisants** d'avoir reçu cet accueil !

COLLABORATION AVEC LES ASSOCIATIONS LOCALES

Afin de nous aider à atteindre 2 de nos objectifs qui sont : venir en aide aux sinistrés du séisme, et participer au rééquipement de 2 internats de Tabant ; nous avons collaboré avec **3 associations bien implantées au Maroc** : Cœur & Act, Dar Janoub et Renaissance.

COEUR & ACT

Nous avons travaillé avec l'association Cœur & Act, en vue de venir en aide aux **sinistrés du séisme** qui a touché le Maroc en septembre 2023. Nous avons envoyé **150 colis, soit une tonne de marchandise** au départ de Dôle contenant des produits de première nécessité, des trousse de secours, des vêtements, des tentes, etc. Nous avons **participé** à la récolte et **financé** le transport de ces colis.

Nous devions, pendant notre voyage, nous rendre à l'épicentre du séisme pour faire la **distribution de ces colis**. Malheureusement, les conditions météorologiques ne nous ont pas permis de nous y rendre. Nous restons cependant en contact avec l'association pour retravailler avec eux sur d'autres projets dans de nouveaux secteurs.

RENAISSANCE

Lors de notre visite à Tabant, nous avons rencontré **l'association Renaissance**, dont Omar et Fatima font partie. Nous avons eu la chance de discuter avec eux de l'internat et de la manière dont l'association contribue au bien-être des filles qui y résident. Cette rencontre nous a permis de prendre conscience des besoins réels.

DAR JANOUB

Nous avons collaboré avec l'association Dar Janoub sur le **financement des casiers** de l'internat filles. L'association Dar Janoub y a contribué à hauteur de 1200€. C'est une association qui a pour but d'aider les étudiants marocains et surtout l'amélioration de l'habitat. Elle propose des bourses universitaires pour les filles les plus démunies et les plus méritantes.

Avec eux, nous avons **identifié des besoins à l'internat des filles**. Ils ont notamment travaillé sur le **financement d'une chaudière**. De notre côté, nous avons travaillé sur le **financement des tapis** censés apporter un peu de chaleur durant les hivers froids de Tabant.

L'association Renaissance a été fondée en 2004 par M. Omar Bouhrazen et **désormais 40 filles**. Ces jeunes filles, âgées de 13 à 18 ans, bénéficient de diverses activités encadrées comme :

- des cours de théâtre
- des cours de chants
- des cours de musique
- des activités extrascolaires



Interview de Omar le fondateur de l'association Renaissance et de Fatima, membre de cette dernière

NOS ACTIONS EN FRANCE

RECHERCHE DE FINANCEMENTS

MÉCÉNAT

Depuis 2023, notre association est reconnue **d'utilité générale**. Grâce à ce statut, les dons financiers et en nature peuvent être **défiscales** à hauteur de 60% pour les entreprises et 66% pour les particuliers.

Nous avons donc cherché à exploiter ce nouveau statut afin de récupérer de nouveaux dons auprès de différents mécènes soucieux de la **qualité de vie** et **d'apprentissage** des étudiants.

Grâce au site internet Marocap.org, nous avons **communiqué sur les actions**

que nous allions mettre en place à Tabant, ceci nous a permis d'augmenter notre crédibilité aux yeux des futurs mécènes. Le site HelloAsso.com a quant à lui permis aux entreprises et aux particuliers de réaliser des dons en toute sécurité.

Entre 2023 et 2024 nous avons reçu **5.614€ de dons**. Cet argent a directement été injecté dans l'achat du matériel **pour les internats**.

VENTES

Au cours de cette année, nous avons organisé de **nombreuses ventes** afin de récolter des fonds. Les différentes ventes que nous avons réalisées sont des ventes de gâteaux et de crêpes mais aussi de miel ou encore de bracelets fabriqués au Maroc.

C'est les mardis soir, au sein de l'IUT, que les étudiants du BUT Info-Com ont pu acheter crêpes, gâteaux et bracelets marocains auprès de l'association. Ces gourmandises ont toutes été réalisées par nous et nous vendions les parts de gâteaux à 1€ tout comme les crêpes au sucre. Les crêpes au Nutella étaient quant à elles vendues à 1.50€. Les bracelets en cuir étaient vendus 3€.

En plus d'être présents les mardis soir, nous avons aussi **participé aux événements organisés par notre IUT** tels que la journée portes ouvertes ou bien

encore la journée réservée aux entretiens d'admission au sein de notre formation, le BUT Info-Com.

Être présent sur ces événements nous a permis de **récolter de nombreux fonds** et surtout d'apporter une visibilité plus grande à l'association. En effet, avoir un stand durant la journée portes ouvertes nous a donné accès à une **cible qui ne nous connaissait pas**, à savoir les parents des futurs étudiants. Au cours de cette journée, nous avons aussi vendu du miel fabriqué par un de nos professeurs qui est aussi apiculteur. Nous avons réservé la vente de miel à cette journée car les parents ont un pouvoir d'achat plus fort que les étudiants.

Au total, les différentes ventes réalisées au long de l'année ont rapporté un bénéfice de **1.486€**.

DIFFÉRENTS ÉVÉNEMENTS

MARO'KART

Afin de renforcer notre notoriété au sein de notre formation mais aussi au sein de tout l'IUT de Besançon, nous avons **organisé un tournoi de Mario Kart**. Ce tournoi a eu lieu le 13 décembre, de 18h à 22h, et a été une **grande réussite**.

En effet, plus de **70 personnes** y ont participé, dont de nombreuses personnes découvrant notre association. Le prix d'entrée était de 8€, et en plus de Mario Kart, les participants ont aussi pu avoir accès à des activités en libre service (Just Dance, Chamboule tout), au tirage de la tombola et à un buffet à volonté. Toute la nourriture a été réalisée par nous afin que la marge sur cet événement soit la plus grande possible.



Participants à Maro'Kart devant le mur à photos de la soirée



Le public regarde les courses

Les bénéfices de cet événement ont tout d'abord été économiques avec un **bénéfice de 260€** mais ont surtout été une augmentation de la notoriété de l'association. En effet, en plus d'étendre notre notoriété au sein de l'IUT, nous avons réalisé un aftermovie que nous avons posté sur TikTok. Aujourd'hui, plus de **14.000 personnes ont visionné cet aftermovie**.

14.000
VUES TIKTOK

70
PARTICIPANTS



Affiche collée dans l'IUT pour annoncer la vente des tickets de tombola

Chaque ticket était au prix de 2€, certains ont été offerts pour l'aide apportée par certaines personnes à l'association, cet événement nous a donc permis de récolter **1 436€ de bénéfices**.

Ce fut notre **événement le plus rentable**. Le tirage ayant eu lieu le soir de Maro'Kart, nous avons pu rendre ce moment plus agréable et attrayant pour tout le monde.

179
LOTS

833
TICKETS VENDUS

1.436€
BÉNÉFICE

TOMBOLA

Dans le cadre d'une récolte de fonds pour équiper les internats et répondre à leurs besoins urgents, nous avons pu **organiser une grande tombola**. De nombreux participants provenant de l'IUT de Besançon et un bon nombre de l'extérieur ont pu rejoindre ce tirage, ce n'est pas moins de **833 tickets** qui ont été attribués.

Pour cette tombola, nous avons pu proposer un nombre de **179 lots**, comprenant des petits, moyens et gros lots. Nous avons pu les récolter auprès de commerçants, associations et entreprises bisontines de septembre à décembre 2023. Parmi les plus gros, nous avons: 2 nuits dans un Riad à Marrakesh, un shooting photo, des places de concert, des cartes-cadeaux chez des tatoueurs et des tickets repas.



Ticket de tombola

COUSCOUS PARTY

Afin créer un événement rassemblant autour d'un bon moment et de partager la culture Marocaine, nous avons organisé un **couscous géant** au sein de l'IUT. Cet événement à eu lieu le mercredi 24 janvier 2024 sur la plage horaire du midi. Celui-ci à été **une grande réussite** car nous étions à guichet fermé, l'objectif initial était de **60 couverts**.

Le prix du plat végétarien était de 8€ pour les étudiants et de 10€ pour les professeurs, pour celui avec poulet le prix était de 10€ pour les étudiants et 12€ pour les professeurs.

Les retombées de cet événement ont d'abord été financières, générant un chiffre d'affaires de plus de **350€**, mais surtout, elles ont contribué à **accroître la notoriété et la visibilité de**



Participants à la Couscous Party

Maro'Cap. En effet, afin de renforcer notre présence au sein de l'IUT et dans auprès du grand public, nous avons créé un aftermovie diffusé sur TikTok. À ce jour, plus de **3500 personnes** ont visionné cette vidéo.



Couscous au poulet



Desserts traditionnels marocains fait maison

AUGMENTATION DE LA VISIBILITÉ DE L'ASSOCIATION

Au cours de l'année, nous avons mis en oeuvre un grand nombre d'actions dans le but de développer la visibilité et l'image de l'association.

RÉALISATION D'UN SITE INTERNET

Aujourd'hui, dans le monde de l'associatif, il est très important d'avoir un site internet afin **d'augmenter sa visibilité**. Grâce à ce site, les personnes cherchant des informations sur l'association, les trouverons et seront rassurées.

Nous avons donc créé un site internet, sur lequel nous retrouvons **nos différentes actions** au Maroc, **nos événements** en France, **notre équipe** et **nos différents partenaires**. Le fait de mettre en avant des partenaires tels que Clairefontaine, Botanika Marrakech ou encore Intersport prouve la **crédibilité certaine** de nos actions.

La création du site www.marocap.org a été plus qu'une réussite car depuis sa mise en ligne en octobre 2023, il y a eu près de **10.000 visiteurs**.



Haut de la page d'accueil du site internet



Nombre de visiteurs pour le mois de mars 2024

3.500
VUES TIKTOK

60
COUVERTS

350€
CHIFFRE D'AFFAIRE

10.000
VISITEURS

COMMUNICATION PRINT

Afin d'intéresser un maximum de personnes à notre association et de parler de nos actions et événements, il est primordial de combiner au digital, des **supports de communication print**.

Nous avons donc réalisé dès notre arrivée au sein de l'association une brochure présentant **le projet** et nos **principaux objectifs**. C'est un support qui nous a permis d'obtenir une crédibilité certaine auprès des entreprises et commerçants lors des différentes **collectes de dons** ou encore dans **l'obtention de lots** pour la tombola.

De plus, durant l'année, le print a été un support de communication important lors des **annonces d'événement**. Surtout affichées dans les bâtiments de l'IUT, les différentes affiches (couscous party, tombola, Maro'Kart...), aux couleurs de l'association nous ont permis de décliner notre « image de marque » en physique.

Ces supports ont **incité les gens à participer** à nos différents événements mais ont aussi fait parler de l'association car des QRCode présents sur les affiches renvoyaient au site de l'association ou aux différents réseaux sociaux.



Affiche collée dans l'IUT pour annoncer la Couscous Party



Affiche collée dans l'IUT pour annoncer Maro'Kart

COMMUNICATION SOCIAL MEDIA

Instagram est notre réseau social le plus important, en effet il compte un peu plus de **570 abonnés** à ce jour. Pendant les vacances nous avons créé des stories afin de rappeler notre vocation et pourquoi ce projet nous tient à cœur.

À la rentrée de septembre, nous avons présenté notre projet et relayé les appels aux dons sur nos réseaux. Durant notre voyage, nous avons pris soin de **documenter chaque étape** sur Instagram, nous avons fait de même lors de nos différents événements que nous avons **assidûment relayés** sur nos réseaux sociaux.

Durant les mois de novembre et décembre, nous avons communiqué sur la **vente de tickets de tombola** ainsi que sur la **vente des places** pour notre premier gros événement, à savoir Maro'Kart. En outre, nous avons régulièrement partagé des résumés de nos actions réalisées tout au long de l'année afin de **tenir informé nos abonnés** sur les différents événements et les avancées des projets.

Sur **TikTok**, nous avons instauré un rythme régulier en publiant un TikTok par semaine, à savoir le mardi. Nous avons constaté une évolution significative de notre compte, avec pour objectif ultime de pouvoir **monétiser les vues** (ce qui n'est pas encore possible).

En parallèle, nous avons créé un profil **LinkedIn**, un compte **Facebook** et une chaîne **YouTube**. LinkedIn et Facebook permettent d'atteindre de **nouvelles cibles** bien distinctes, tout en témoignant de l'actualité de l'association. Sur Youtube, nous avons réservé l'espace pour partager les longues vidéos comme par exemple celle de notre voyage ou encore les remerciements aux donateurs.

Bien évidemment, le lien de la cagnotte ouverte aux dons est disponible dans la biographie de notre compte instagram ainsi que sur nos autres réseaux.

Exemple de stories Instagram



46.500
VUES TIKTOK

570
ABONNÉS INSTAGRAM

NOTRE BILAN DE L'ANNÉE

FONDS RÉCOLTÉS

Au cours de l'année écoulée, nous avons récolté de nombreux fonds provenant de sources diverses. Tout l'argent récolté a été reversé dans les différentes actions que l'association a réalisé cette année.

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES FONDS RÉCOLTÉS

Événements	Ventes	Mécénat	Dons	Travail	Total
2 134 €	2 031 €	1 200 €	4 514 €	2 100 €	11 979 €

TABLEAU RÉCAPITULATIF DES DÉPENSES

Fournitures internat	Événements	Dépenses sur place	Total
6 769 €	2 031 €	1 200 €	9 389 €

FONDS ACTUELS

Solde 01/09/2023	Fonds récoltés	Dépenses	Fonds actuels
6 700 €	11 979 €	9389 €	9 290 €

LES PROJETS POUR 2024-2025

RECHERCHE DE FINANCEMENT EN FRANCE

VIDE-GRENIERS

En mai 2023, nous avons eu l'idée d'organiser un vide-greniers qui nous aurait permis de **vendre des places** à des particuliers, mais aussi de **proposer une buvette** afin de récolter des fonds pour l'association. Ce vide-greniers nous aurait aussi permis de générer de la visibilité pour Maro'Cap. Malheureusement, cet événement n'a jamais vu le jour car nous avons manqué de temps et sûrement d'expérience, pour ce projet qui demande une grande organisation.

C'est pourquoi nous avons décidé de **reprandre ce projet pour 2024** et d'organiser le vide-greniers début juin, en collaboration avec la future équipe Maro'Cap. Cet événement permettra **d'assurer la passation** et devrait être

plus facile à mettre en place, maintenant que nous avons un peu d'expérience dans « l'événementiel ». D'autant plus que nous avons déjà effectué une grande partie du travail en amont de l'événement (contact de la mairie, création de supports de com, réalisation de plans pour les stands, etc).

Ce vide-greniers sera aussi l'occasion pour nous de **collaborer** et **valoriser** d'autres projets tuteurés, notamment le projet Unifrip, la friperie solidaire et étudiante de l'IUT qui aurait bien évidemment un stand dans notre vide-greniers. Car, pour rappel, les bénéfices des ventes revenaient à Maro'Cap pour l'année 2023-2024.

ÉVÉNEMENT THE CHARITY POT

Lors de nos recherches de lots pour la tombola, nous nous sommes rendus au magasin de cosmétiques Lush. S'ils n'ont pas pu nous faire don de lots, ils nous ont cependant parlé d'une **action caritative** portée par l'enseigne et à laquelle nous aimerions participer l'année prochaine : le « **Charity Pot** ».

Avec les événements « Charity Pot », les boutiques Lush choisissent quelques associations dans l'année et proposent de leur **donner de la visibilité** et de les **aider financièrement**. Si Maro'Cap est retenu, l'association pourra être présente, un ou plusieurs jours dans la boutique Lush de Besançon. Ce serait l'occasion de parler de l'association mais aussi de récolter des fonds en pro-

posant aux clients d'acheter le produit Lush « Charity Pot », une crème dont **100% du prix de vente** est reversé à l'association mise à l'honneur.

Nous nous sommes renseignés et pour bénéficier de cette action, il faut être une petite association, de préférence locale, ayant un revenu annuel inférieur à 400.000 € et étant gérée entièrement ou principalement par des bénévoles. Cela semble **correspondre à Maro'Cap** et pourrait nous apporter un vrai plus.

EMBALLAGE DE PAPIERS CADEAUX

Emballer des cadeaux dans les magasins pendant la période de Noël est une stratégie assez populaire pour **collecter des fonds** en tant qu'association mais elle n'en reste pas moins **efficace**.

Nous avons donc prévu d'entrer en contact avec des grands magasins, supermarchés et magasins de jouets, afin de leur **demandeur un stand** durant les mois de novembre et décembre. Cela nous permettrait de **collecter des fonds** en échange d'un service plutôt facile à mettre en place.

VENTE DE MERCHANDISING

Car les goodies sont souvent très classiques et peu attirants à l'achat, nous avons eu l'idée de **créer du merch** Maro'Cap pour l'année prochaine. C'est-à-dire de designer des sacs, t-shirts ou encore des hoodies avec des visuels en rapport avec le Maroc. Le but est qu'ils soient **tendances** et **portables** pour des étudiants. Nous les proposerons à la vente dans l'IUT et pourquoi pas, si l'occasion se montre, dans des endroits avec plus de public comme les marchés.

RÉCOLTE DANS LES SUPERMARCHÉS

A la manière des *Restos du Cœur* ou du *Secours Populaire*, nous souhaitons collaborer avec des supermarchés bisonnins pour l'année 2024-2025, afin de réaliser des **récoltes de produits d'hygiène ou de matériel scolaire**.

En effet, si nous avons déjà organisé une récolte cette année, elle n'était concentrée que sur l'IUT, ce qui réduisait beaucoup le nombre de donateurs. Parler de l'association à l'entrée d'un supermarché en demandant des dons permettrait de **toucher plus de monde** et donc de réaliser une **collecte plus importante**.

Nous avons aussi réalisé de **très belles photos** de notre voyage et de notre rencontre avec les élèves marocains de Tabant, nous avons donc aussi l'idée de faire des cartes postales ou encore des stickers qui seraient disponibles à la vente. Ces ventes se feraient non seulement en **physique**, mais aussi et surtout sur le **site internet** de l'association, aux côtés des différents vêtements (pulls, sacs...) à l'effigie de Maro'Cap...

NOS PROJETS POUR LES INTERNATS AU MAROC

Lors de notre venue à Tabant, nous avons pu constater différents besoins pour les 2 internats.

LES BESOINS DE L'INTERNAT DES FILLES

Notre rencontre avec l'association Renaissance nous a permis d'en apprendre plus sur **les besoins de l'internat des filles**. Les principaux besoins sont les suivants :

- un système de chauffage efficace
- des tapis pour l'isolation
- des couvertures pour les nuits froides
- des nouveaux lits
- la mise en place d'un fond monétaire pour les factures

Dans le futur, l'association Renaissance envisage **d'agrandir son centre** pour répondre aux besoins croissants des jeunes filles de la vallée d'Ait Bouguez et des environs, qui aspirent à bénéficier de cette éducation.

LES BESOINS DE L'INTERNAT DES GARÇONS

Nous avons aussi eu l'occasion de parler avec les enfants de l'internat garçon. Nous leur avons demandé quels étaient **leurs principaux besoins** et voici ce qu'il en est ressorti :

- des trousse médicales complètes
- des couvertures de survie
- des chaises pour le réfectoire
- des assiettes et des couverts
- des équipements sportifs
- des caméras et des ordinateurs

RAPPORT D'ACTIVITÉS

2023-2024



Maro'Cap



voyagesolidaire.icb@gmail.com



www.marocap.org



marocap_icb



Merci!

