



Rapport annuel JE

Nom du Conseiller : Zineb Belkhadir

Lycée : Al Khansaa

Mot du Président :

Active Moroccan Energy (AME) est une jeune entreprise dont l'objectif est d'offrir un produit de qualité satisfaisant les besoins de clients, qui nous permettra la réalisation d'un chiffre d'affaire et l'augmentation du profit .

Notre produit "Keeping Ground Clean" (KGC) est des dalles en Gerflex permettant le maintien du sol propre .

Notre produit est destiné essentiellement au femmes sachant que notre produit rentre dans la gamme hygiène de la maison et offre les avantages suivants :

- ~ Propreté**
- ~ Facilité d'entretien**
- ~ Longue durée de vie**
- ~ Esthétisme**

Notre entreprise est forte de compétence de ses jeunes entrepreneurs qui va être détaillé lors de la présentation de l'organigramme.

La force de cette équipe permettra de garantir la pérennité de l'entreprise en garantissant des dividendes attrayantes pour les investisseurs.

∞ La mission de notre junior entreprise est tout d'abord découvrir le monde des entreprises avec ses complexités et aussi de parvenir à développer et produire un produit innovant.

▲ Comme expliquer auparavant c'est :

- Offrir un produit de qualité
- Accroître notre part de marché
- Dégager un profit
- Améliorer les processus du travail

Notre entreprise appartient aux actionnaires ayant participé à la constitution du capital.

Le capital est à 100% constitué d'actions.

Notre entreprise est une société à responsabilité limitée.

Le contrôle de gestion est effectué par les soins de notre département financier.

DÉPARTEMENT DES RESSOURCES HUMAINES

Présidée par Mlle Dounia Elfethi avec l'aide de Mlle Nouhaila Jafri

❖ Missions du département :

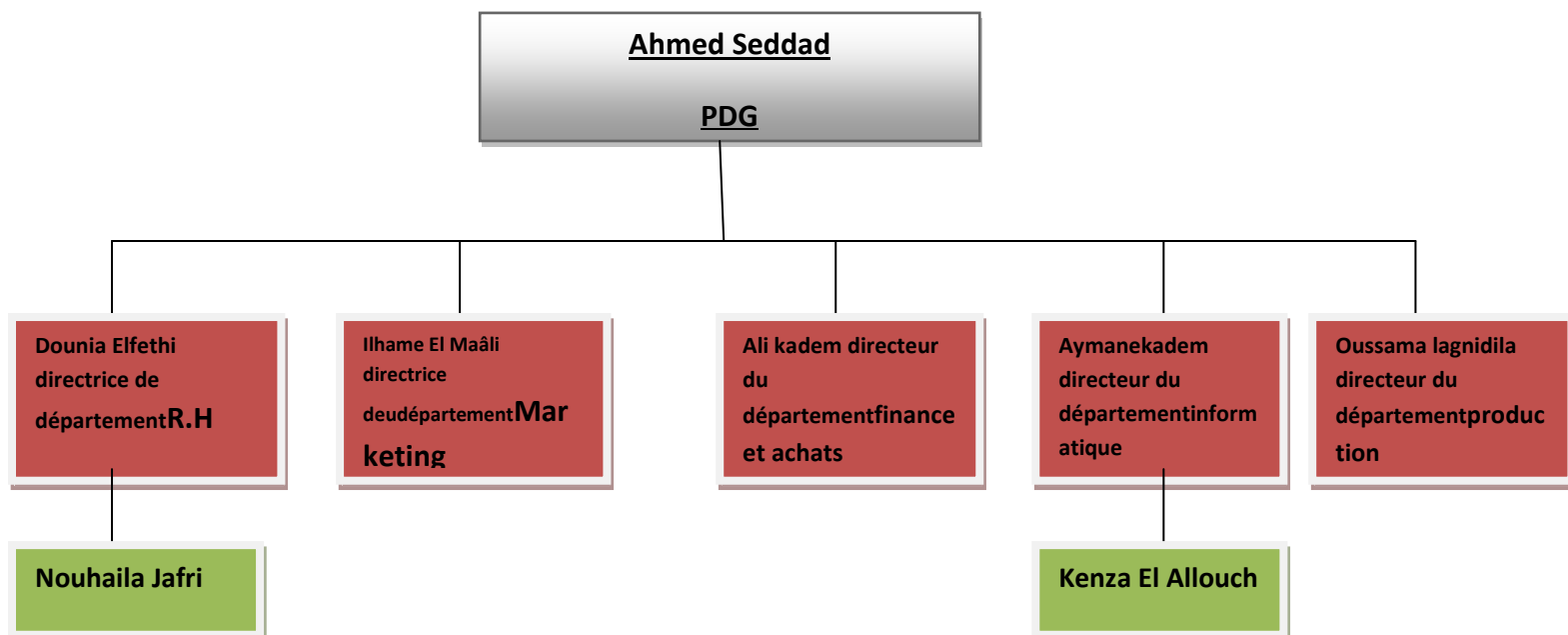
- Maintenir la motivation entre les jeunes entrepreneurs.

❖ Tâches réalisées :

Tout au long de cette expérience, on s'occupait de l'absentéisme et le maintien de l'assiduité de notre équipe

A cause des nombreuses absences, on était obligé de travailler avec un comité restreint et malgré toutes ces contraintes, on a pu dépasser ces obstacles en restant solidaires.

Notre équipe se présente dans l'organigramme suivant :



DEPARTEMENT MARKETING ET COMMUNICATION

Présidée par : Mlle Ilham El mâali

❖ Mission du département :

Afin de bien cibler notre clientèle et faire le meilleur choix pour notre produit, nous avons procédé à l'élaboration d'un questionnaire qui nous a guidé vers la désignation et le style de notre produit.

❖ Description détaillé du produit :

Des dalles en gerflex sous forme rectangulaire attaché les unes aux autres avec des ficelles tressées qui permettent l'extension de ces dernières .

❖ L'utilité du produit :

- Il garde la propreté de la maison**
- Il conserve la propreté du tapis**
- Il sert à être un outil décoratif car la couleur du gerflex est celle du parquet (bois)**
- Un passage dans le couloir**
- Un passage dans le jardin**

❖ Les avantages du produit :

Ses avantages sont multiples dont :

- ✓ Il a une longue durée de vie
- ✓ Il est résistant à l'eau
- ✓ Il est lavable
- ✓ Il donne un beau reflet par terre
- ✓ Il attire l'intention des usagers

❖ Clients :

Notre population cible par excellence sont les femmes et les jeunes dames.

Notre population cible secondaire sont les hommes

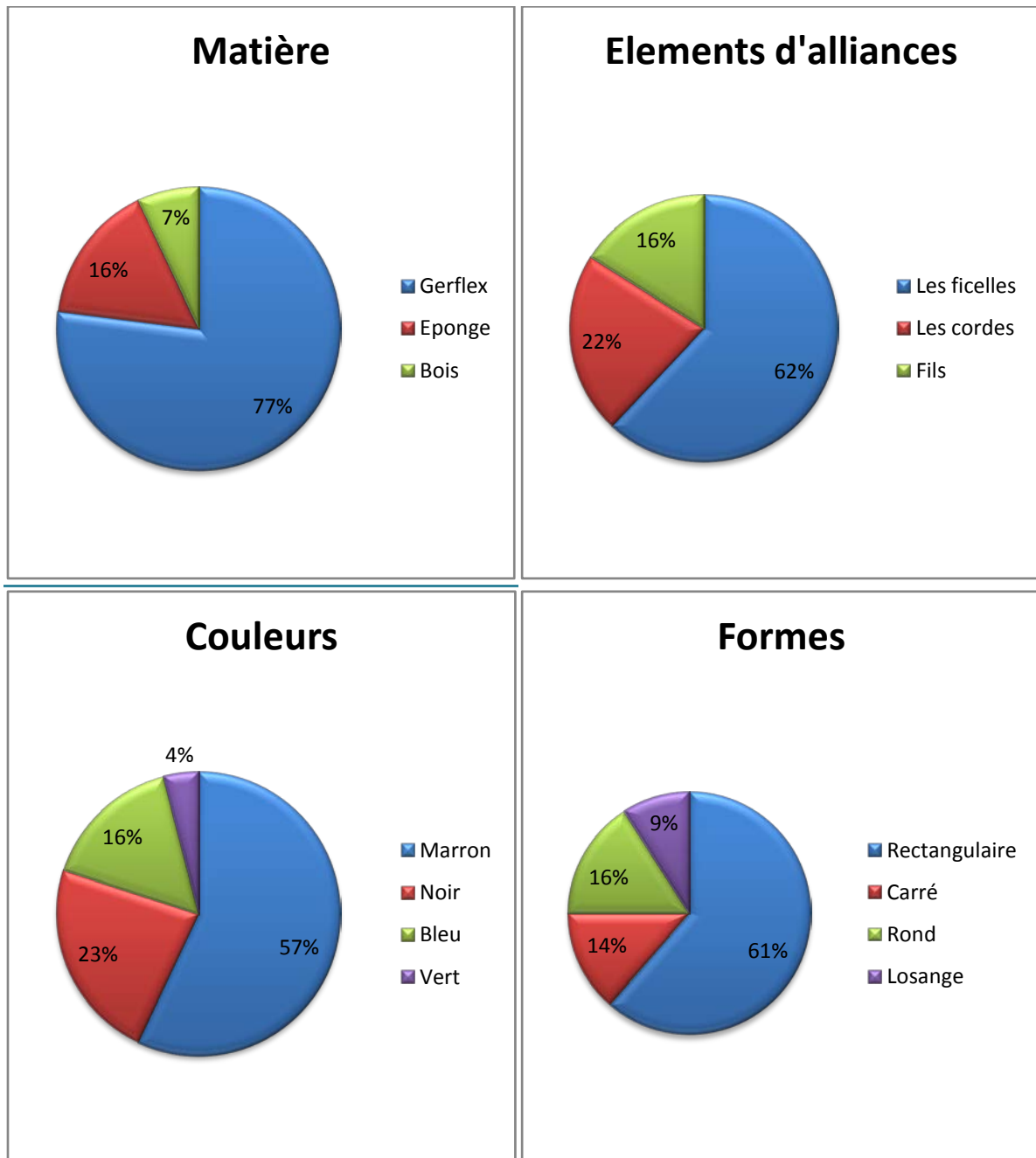
❖ Développement Et Innovation :

On a comme vision de développer et d'améliorer le produit par un lancement de nouvelles collections pour les bains , les chambres d'enfants , les jardins sous des nouvelles formes et des nouvelles couleurs adaptées pour satisfaire tous les goûts .

Les Statistiques :

Graphiques de dépouillement du questionnaire :

Matière première :



DEPARTEMENT FINANCE ET ACHATS

Présidée par : Mr Ali Kadem

❖ Les missions du département :

- Enregistrer les recettes et les dépenses de l'entreprise
- Effectuer la comptabilité de l'entreprise (bilan, seuil de rentabilité, compte des produits et des charges)

quantité	Matières	Prix
7m	Gerflex	385DH
3pcs	Trancheurs	10DH
2pcs	Perceuses	30DH
1pcs	Bobine	50DH
2boite	Bouttons supports	70DH
Frais	Impression	50DH

Capital Initiale :

Nous avons constitué notre capital à travers des actions

(54 actions vendus = 1080 Dhs de capital) sachant que

Une action coute 20 dhs

Seuil de rentabilité :

Après avoir calculé le seuil de rentabilité qui est de :

$$\frac{260 \text{ (frais fixes)}}{35 \text{ (prix de vente)} - 25 \text{ (prix variable)}} = 26 \text{ Unités}$$

DEPARTEMENT DE PRODUCTION ET VENTE

Présidée Par Mr Oussama Lagunidila

❖ Mission du département production

Produire 27 unités en respectant la qualité , décidé par les jeunes entrepreneurs.

❖ Les tâches du département production :

- Acheter la matière première et le matériel essentiel pour commencer la production.
- Répartir les tâches selon les compétences et le choix de chacun.
- ● Quantité visée :
- 30 Unités (Keeping ground clær)
- ● Matières premières et matériel :

Matières premières	Matériels
Gerflexe	Perceuse
Ficelles	Tranchoir
	Ciseau

- **Etape de fabrication :**

1. Coupage le Gerflexe en rectangle.
2. Percement le en 2 trous pour chaque coté.
3. Former le bon cas pour les ficelles.
4. Rellieement les morceaux de Gerflexe par les ficelles.
5. Ajout des petites taches de la finition.

DEPARTEMENT (NTIC)

Présidée par Mr Aymane Kadem à l'aide de Mlle Kenza El-allouch

❖ Mission du département :

- La mission de notre département consiste à gérer l'entreprise et faire connaître notre produits aux clients en utilisant des moyens moderne de communication et aussi de s'occuper de tout ce qui a rapport avec les systèmes et le stockage de l'information.

❖ Tâches réalisées :

- Utiliser des nouveaux outils de communication pour l'entreprise par créer une page Facebook et un groupe ouvert (**mettre le lien vers la page Facebook**)
- Notre département s'estmis d'accord pour la création de :
 - Logo pour l'entreprise
 - Badges pour les membres d'entreprise

CONCLUSION

ANNEXES