

# Rapport annuel JE 2013



CAN-SEE

JUNIOR ENTREPRISE CREE DANS LE CADRE DU  
PROGRAMME INJAZ



Conseillers pédagogiques :

- Daghy Fatima
- Mzioui

Conseiller Injaz :

Houria BOUCHOUF

Lycée Ibnou El Yassamine

# Sommaire

1/. Description de l'école et de l'équipe

2/. Fiche technique de l'entreprise

3/. Mot de la direction

4/. Objectifs et Valeurs de l'entreprise

5/. Présentation du produit :

a) Produit

b) Informations et étude technique du produit:

c) Dimension, manipulation & Croquis du produit

5/. Organigramme et description des départements

a) Département Ressource Humaines

b) Département Marketing

c) Département Achat / Production

d) Département financier

e) Département ventes

6/. Résultats de l'entreprise

7/. Potentiel Futur

8/. Conclusion.

## Fiche technique :



**- Raison Sociale :** CAN-

**- Forme juridique :** Société Anonyme.

**- Adresse :** Lycée ibnou El Yassamine , Rue Mazola , hay Hassani.

**- Site Web :** [www.can-see.com](http://www.can-see.com)

**- Numéro de téléphone :** 0522 90 34 19

**- Capital :** 2550 Dhs

**- Nombre d'action :** 127 actions de 20 Dhs/ Actions pour **35** actionnaires.

**- Principaux Clients :** - Associations des malvoyants / Mal-voyants.

**- Directeur Général :** Hamza Chitaoui

## Mot de la direction & Remerciement

Avant de commencer notre présent rapport , on tient tout d'abord à remercier l'équipe Injaz Al Maghrib de nous avoir donné la chance de participer à ce programme d'entrepreneuriat .

Nous remercions en premier lieu notre conseillère Injaz Houria Bouchouf de nous avoir épaulé malgré son emploi du temps très chargé et sa charge de travail , pour son support , sa passion et surtout sa disponibilité pour nous.

Un deuxième grand merci aux actionnaires de Can –See qui ont cru en nous, nous ont financé notre capital.

Un grand merci au directeur de l'école « Monsieur Chraïbi » et « Madame Daghi » ainsi que notre professeur «Latifa Mzioui » pour leur apprentissage à nous au jour le jour , leur aide .

En une année, nous avons appris beaucoup de connaissances et de choses grâce à vous , donc merci encore une fois.

# Objectifs et Valeurs de CAN-SEE.

**Mission 1 : N'importe quelle personne qui ne voit pas ( Can't See) peut grâce à notre canne CAN- SEE voir ( CAN See)**

## Objectifs de CAN-SEE :

- Institutionnels :
  - Gagner le premier prix d'Injaz Al Maghrib 2013.
  - Innovation
  - Aider l'humanité en essayant de trouver un moyen d'intégrer les malvoyants et de les aider dans leurs vies de tous les jours.
- Personnels :
  - Gagner de l'expérience et apprendre de nouvelles choses du programme
  - Faire des bénéfices et faire vivre le projet.

## Valeurs de CAN-SEE :

- **L'esprit d'équipe** : Tous pour un et un pour gagner INJAZ Al Maghrib 2013. Toute l'équipe est motivée et partagent la même passion, engagement & acharnement afin d'atteindre leur mutuel objectif qui est de gagner le premier prix.
- **L'égalité** : Toute personne impliquée dans le projet est égal. Le but est de faire des bénéfices pour les actionnaires. Le PDG fait le même effort que toute autre personne impliquée dans le projet. Aucune différence entre tous les participants.
- **Créativité & Innovation** : On offre une solution Originale et créative qui pense à une catégorie de personnes marginalisées dans notre société.
- **Croire en le projet** : Nous croyons en notre projet parce qu'il est humanitaire et associatif.
- **Confiance** : Nous croyons en nos capacités, nos valeurs et nos compétences. Nous sommes là pour apprendre de nouvelles choses et aussi pour se démarquer.
- **Aider l'humanité** : Notre projet vise à aider les malvoyants et essayer de réduire leurs souffrances et leurs challenges journaliers.

# Présentation du produit :

## -Produit :

Afin d'assister les malvoyants dans leurs déplacements, on a pensé à mettre en place un dispositif et système afin de les guider et les assister.

Grâce à son système, la canne CAN-SEE assure une protection contre les obstacles que la canne ordinaire blanche ne peut pas détecter.



Ce dispositif électronique supplémentaire et la partie phosphorescente et son alimentation seront logés dans la poignée de la canne blanche et auront pour principal objectif de :

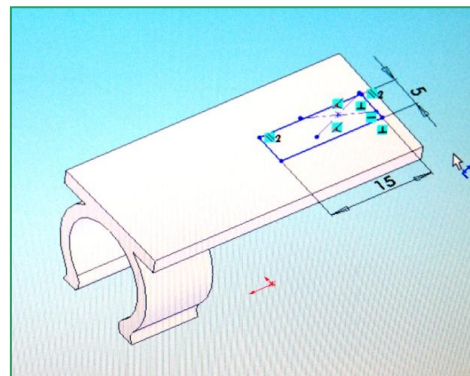
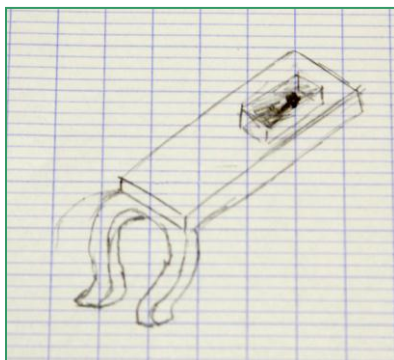
- Détecter les obstacles
- Danger
- Escalier
- Mur
- Que les gens puissent voir le malvoyant dans le noir et dans l'obscurité grâce à la partie phosphorescente jaune.

## - Informations et étude technique du produit:

La partie supérieure de la poignée par laquelle l'utilisateur tient la canne va contenir un émetteur de signaux vibratoires. Ce dernier fait vibrer la poignée lors de la détection d'un obstacle.

- Boîtier : Le boîtier de la poignée de la canne blanche à laser est en plastique, il est isolé du froid et ne craint pas la transpiration. Le boîtier est équipé d'une batterie rechargeable.
- Un interrupteur Marche /Arrêt.

La poignée a une surface non glissante, c'est pourquoi elle tient bien dans la main.



## Dimensions :

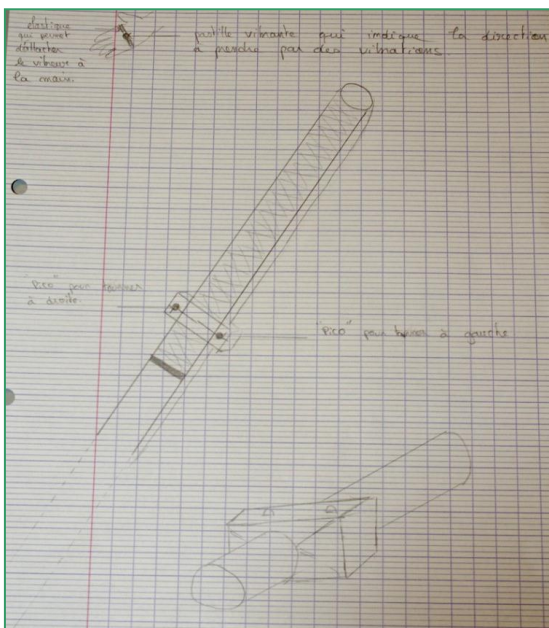
- La canne : Longueur 130 mm
- Poids : Poignée avec dispositif : 150g
- Garantie : la Garantie est appliquée en heures de fonctionnement : 3000 heures de fonctionnement = 125 jours.

## Manipulation:

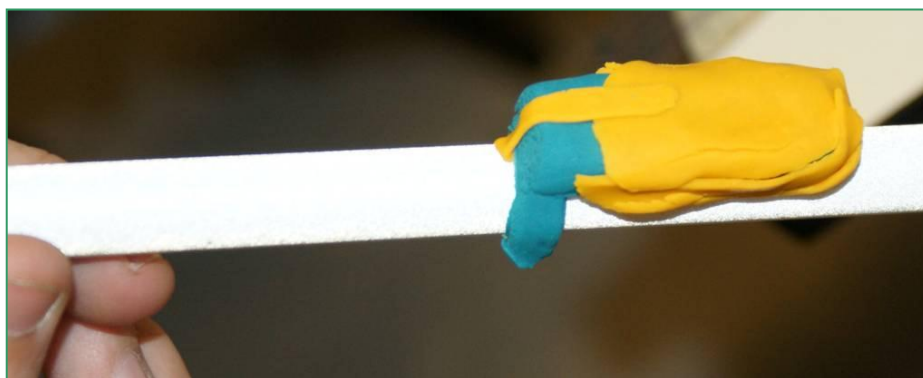
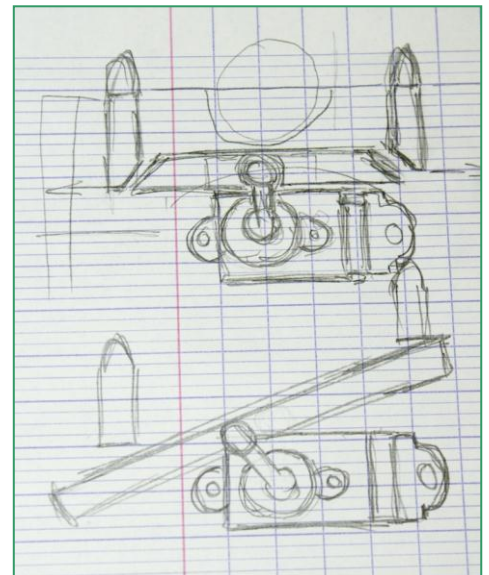
La canne à laser est avant tout une canne ordinaire et doit donc être manipulée comme tel.

Une tenue et une orientation correcte de la canne sont nécessaires pour une utilisation optimale.

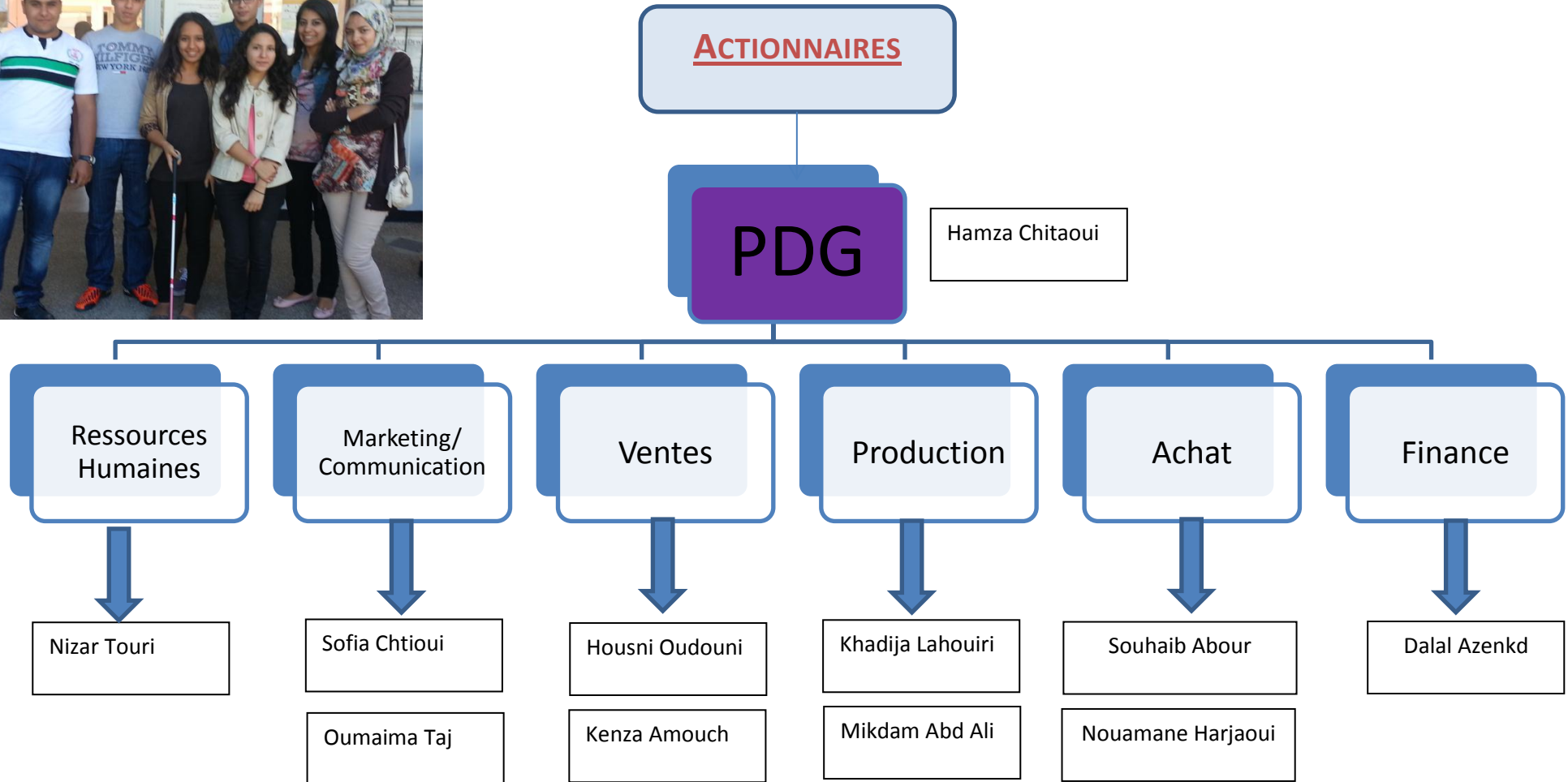
## Croquis réalisés par l'équipe :



Croquis de principe



# Organigramme de CAN- SEE





## Description des départements :

### a) Département Ressource Humaines

#### - Responsabilités et missions :

-Le département RH a pour principal mission de motiver tous les salariés de l'entreprise, et de gérer les conflits entre les différents membres.

-Un exercice a été fait durant la Séance 5 qui avait pour but principalement de connaître les points fort et les points faibles de chaque membre d'Injaz, pour ensuite définir pour chaque profil quel est le département qui lui convient.

Une fois que les départements choisis, le responsable RH devait gérer l'absentéisme, qui figure parmi ces missions.

Après chaque séance un PV de séance est émis, qui devait l'envoyer aux différents participants.

-Parmi ces rôles aussi, l'élaboration du rapport final de l'entreprise à Injaz Maroc.

#### - Conflits et difficultés affrontés :

- Au début , il y'avait des départements qui ne faisaient rien , ou dont le travail venait après ( Exemple département Vente) . La difficulté était de les garder motivés et de les pousser à venir aux séances même s'ils n'allaient rien faire au début. Un deuxième exemple : pendant les 4 premières séances , on était 32 personnes, pendant la fin du programme à partir du mois d'Avril , on est devenu 13. Donc toutes les personnes qui ont commencé à s'absenter ont été renvoyées du programme.

- Pendant la préparation des examens, le taux d'absentéisme avait augmenté. C' était très difficile pour nous de venir aux cours d'entrepreneuriat d'Injaz et en même temps préparer notre examen régional.

#### Champions d'assiduité & D'engagement :

Champion d'assiduité	Champion d'engagement
Imad Moghny	Nizar Touri / Housni Oudouni



## b) Département Marketing & Communication

### - Marketing :

Dans notre étude, pour établir un plan marketing. Nous avons suivi la méthode que notre conseillère INJAZ nous a apprise : Les 4P : Produit, Prix, Place (Distribution) & Promotion.

Nous avons aussi établi une étude de marché pour évaluer le besoin du consommateur et notre cible qui est les malvoyants. Les résultats seront affichés au-dessous.

Notre cible : Les malvoyants.

Nous avons effectué un questionnaire auprès de 20 personnes malvoyantes, afin d'évaluer les demandes de cette catégorie qui est représentée en tant que niche dans notre société, et aussi pour étudier le prix avec lequel il sera prêt pour l'acheter.

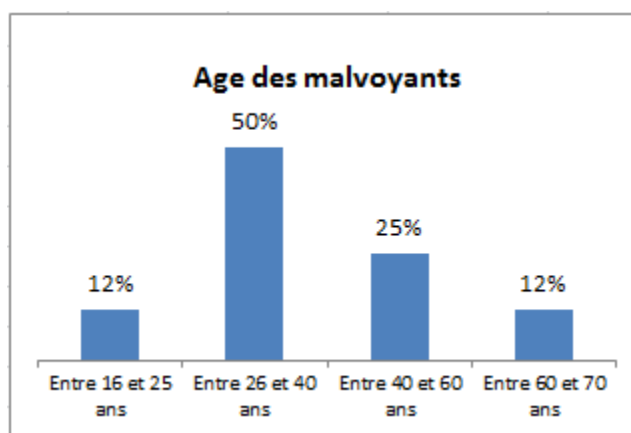
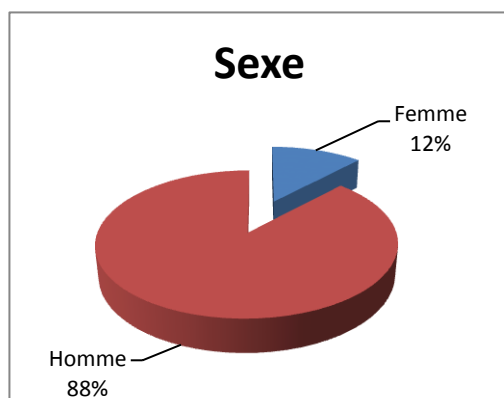
Pour remplir ce questionnaire, nous avons trouvé beaucoup de difficulté. Nous avons contacté des associations de malvoyant, qui ne voulaient pas nous donner la chance de parler aux adhérents de l'association.

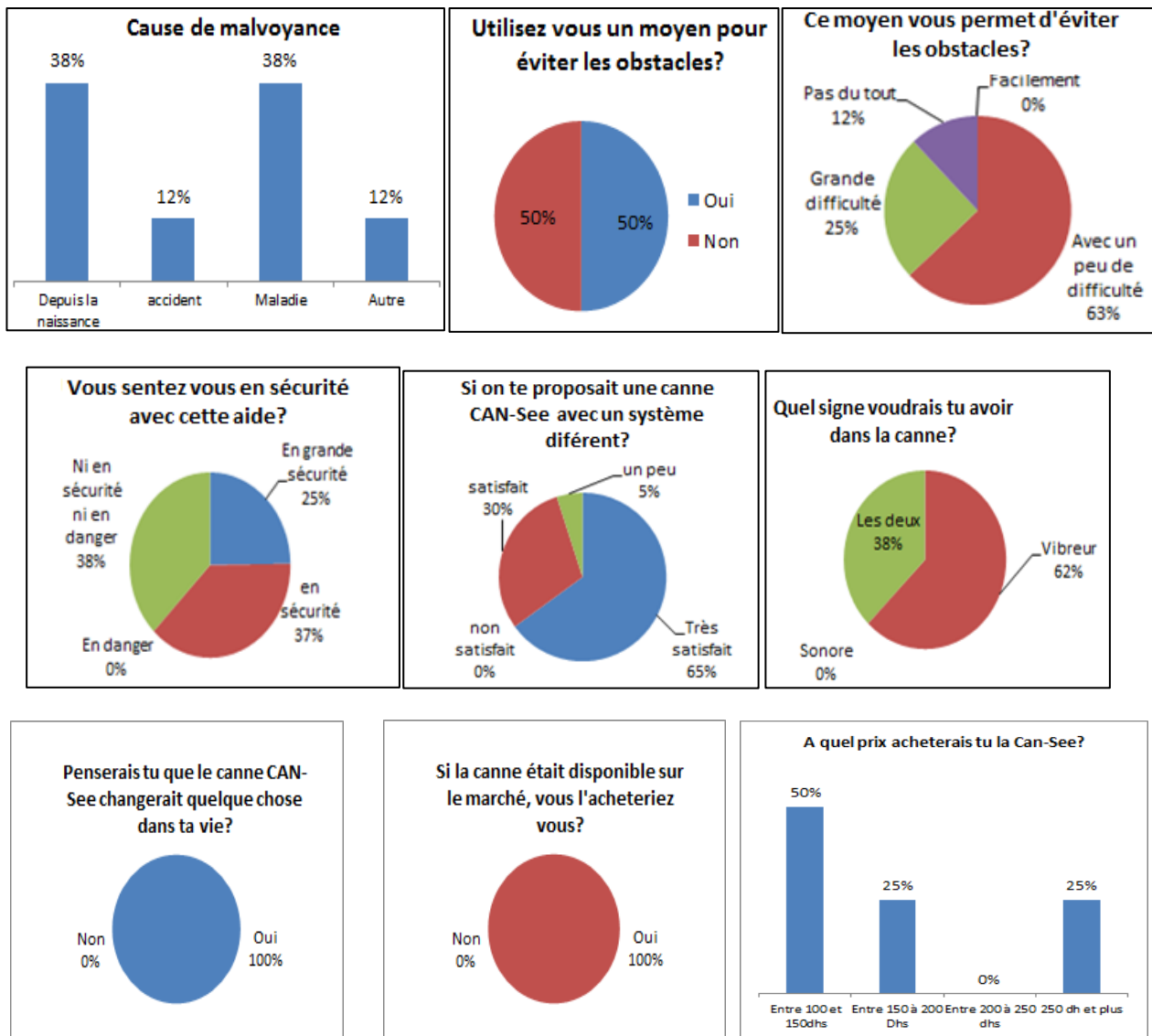
Nous avons attendu deux heures, appelé le directeur de l'association, et nous avons essayé de le convaincre de nous aider. Avec le travail d'équipe, la patience et aussi l'implication de tous les membres de l'équipe, nous avons réussi à remplir 20 questionnaires.

Le questionnaire comporte 20 questions :

-Sexe / Catégorie d'âge / Profession/ Statut Familial / Comment il a eu son handicap / Si quelqu'un s'occupe de lui/ Le moyen de déplacement/ Difficultés rencontrés chaque jour / S'il se sent en sécurité / Avis sur Notre solution et prix qu'il serait prêt à payer pour notre canne.  
(Questionnaire en Annexe)

Ci-joint les résultats :





Les résultats montrent que les gens ont un réel besoin quand à une canne innovante et créative. La canne CAN-SEE à l'unanimité répond à un besoin présent.

**Prix :** La canne sera vendue à 180Dhs

**Distribution :** un contact direct avec les associations et vendre aux magasins spécialisés.

- **Communication :**

Le but du département communication était d'élaborer une charte graphique de notre entreprise :

- un logo à l'entreprise, un nom , un solgan. Plusieurs propositions ont été faites dont :



Le nom CAN-SEE a été choisi parce qu'il est très parlant : on permet grâce à notre canne qui elle peut voir / Détecter les obstacles.

- Concevoir un stand dans toutes les foires :



- Une Brochure qu'on distribuera aux associations afin de les sensibiliser à notre nouveauté :



- Un T-shirt pour cadeaux aux différentes associations :



- Création d'un site web : [www.can-see.com](http://www.can-see.com)

### c) Département Achat / Production

Une fois que le concept et l'étude de faisabilité a été faite. On est parti chercher les différents fournisseurs qui pouvaient nous vendre les matières premières à moindre coût.

Quantité produite : 15 Cannes .

Besoin en matières premières & en matériel :

Matières Premières	Matériel
<ul style="list-style-type: none"><li>- Tissu phosphorescent</li><li>- Canne en Aluminium</li><li>- Détecteur</li><li>- Boitier</li><li>- Résistance</li><li>- Une carte électronique / Carte mère</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fer à souder</li><li>- Colle .</li></ul>

Les équipes ont été décomposées en 3 groupes. Un groupe est parti à Marasi à Garrage Allal , afin d'acheter tous les composants dont on avait besoin pour le boitier surtout le détecteur de mouvement.

Un deuxième groupe est parti à Derb Ghallef cherchant une carte électronique, mais ils n'ont rien trouvé non plus. Nous avons passé un mois à chercher de différents mécanismes afin d'installer le boitier. Notre professeur d'ingénierie nous a aussi aidé à chercher, mais il nous a confirmé que le boitier n'était pas disponible au Maroc , et que pour l'avoir il fallait le commander de chez un fournisseur français et qu'on devait attendre presque 1 mois. Vu le projet Injaz qui devait prendre fin en Début Juin ; nous étions obligés de trouver une solution d'échange et donc nous avons pensé à la partie phosphorescente, qui n'allait pas nous coûter beaucoup , mais qui était innovante.

Et un troisième groupe sont partis acheté les cannes normales au quartier des hôpitaux.

Le prix qu'on nous avait communiqué était de 300 Dhs la canne. Après de nombreuses négociations et après avoir vu plusieurs fournisseurs, nous avons pu les acheter à 130 Dhs La canne.

Après avoir acheté les différents matériaux, nous avons commencé à produire nos cannes magiques.

## d) Département financier

Le but du département Finance était dans un premier lieu de vendre les actions de l'entreprise et de rassembler un capital.

Notre capital était de 2550 Dhs constitué de 127 actions de 20 Dhs chacune réparties pour 35 actionnaires.

### Ci-joint notre Plan d'affaires :

Capitaux Propres	2550 Dhs
Production prévue en pièces	15
Coût de revient unitaire prévu par pièce	130 dhs pour la canne et 20 dh pour le Tissu
Bénéfice Unitaire prévu par pièce	30 à 40 Dhs
Bénéfice global prévu	600 à 800 Dhs pour 20 cannes
Total des charges prévues	2500 Dhs

Nous avons économisé :

- La canne se vend normalement à 250 Dhs pour les particuliers. Nous l'avons acheté à 130 Dhs ; ce qui nous donne une économie :  $120 \text{ Dhs} * 15 = 1950 \text{ Dhs}$
- Le développement du Logo / Stand .... Nous a coûté 500 Dhs au lieu de 2000 Dhs = économie de 1500 Dhs

### Le compte de Produits et de charges ( CPC)

<u>Charges</u>	<u>Montant en DHS</u>	<u>Produits</u>	<u>Montant en Dhs</u>
Autres charges	-	Chiffres d'affaires	<b><u>2700 Dhs</u></b>
Achat MP	50 Dhs	VS de stock PF	<b><u>0</u></b>
Achat de cannes	1950 Dhs	VS D'emballage	<b><u>0</u></b>
Charges d'exploitation	-		
Charge de déplacement	200 Dhs		
Annonces et insertions publicitaires	300 Dhs	Bénéfices	$46,67 * 15 \text{ cannes} = \mathbf{700}$ <b><u>Dhs</u></b>
Total charges	<b><u>2500 Dhs</u></b>	Total produits	<b><u>3400 Dhs</u></b>

<u>Frais fixes</u>	<u>Frais variables</u>
Publicité : 300 Dhs	Frais de déplacement : 200 Dhs
	Matières premières : 20 Dhs
	Cannes : 1950 Dhs
<b><u>Total : 300 Dhs</u></b>	<b><u>Total : 2200 Dhs</u></b>

Notre marge est de : Prix de vente unitaire – Coût de revient =  $180 - (130 + 3,33) = \mathbf{46,67 \text{ dhs par unité}}$ .

Notre seuil de rentabilité : Total des frais fixes / (prix de vente – Frais variables unitaires) :  $300 / (180 - 147) = 300 / 33 = 9 \text{ Unités}$ . Donc en vendant 15 cannes, notre bénéfice est net :  $46,67 * 6 = 276 \text{ Dhs}$

**Le dividende :  $276 / 127 \text{ Actions} = 2,7 \text{ Dhs}$  donc chaque actionnaires récupérera 22,7 Dhs par actions**

**Donc chaque actionnaire a récupéré 22,7 Dhs par action.**

### e) Département ventes

Le département ventes avait pour principal rôle de vendre les cannes aux personnes malvoyantes.

Nous sommes repartis aux personnes qui ont répondu aux questionnaires, vu qu'on avait leur contact dans le questionnaire et nous leur avons vendus les cannes. Nous avons aussi vendu à deux autres personnes qu'on connaissait dans notre environnement.

Housni S'en est chargé, vu qu'il avait déjà une expérience dans la vente dans un centre d'appel, donc ce qui l'a beaucoup aidé.

15 Cannes Can-See ont été vendus et on a pu dégager notre bénéfice.

## Conclusion et Potentiel Futur :

Après cette magnifique opportunité qui s'est offerte à nous grâce à Injaz Al Maghrib , nous sommes plus les mêmes . Nous avons chacun de nous appris de nombreuses valeurs, expériences.

Au début, chacun de nous n'y croyait pas. On ne savait pas comment rassembler des actions, comment vendre, Quel était le marketing, l'étude de marché. Qu'est-ce qu'un plan d'affaire. Qu'est-ce qu'un brainstorming....

Grâce à cette expérience, nous savons maintenant que pour créer un projet, il suffisait d'y croire, et de faire tout pour y arriver .on a compris que quand on a un objectif dans la vie , il faut tout faire pour l'atteindre malgré les difficultés , les obstacles.

En ce qui concerne l'entrepreneuriat, nous sommes prêts à y penser dans un futur. Et après notre bac , nous avons une meilleure vision maintenant des différentes filières et laquelle est plus intéressante pour chacun de nous.

Notre projet étant humanitaire et associatif, nous avons réussi à au moins donner de l'espoir à une catégorie niche marginalisées. Nous avons tous fait l'exercice de passer une journée yeux bandés et fermés, et nous avons pu vivre leur souffrance ne serait-ce que de 20%. Nous avons appris à regarder les autres d'un autre œil.

Chaque membre de notre équipe a été présent, et a donné sa valeur ajoutée dans l'équipe. Nous avons appris à s'entendre, à travailler en équipe, à se compléter et surtout à oublier nos différences.

Nous avons appris à être solidaire et de croire en nous et surtout à croire en notre conseillère Injaz.

Pour le futur , nous allons continuer à chercher le détecteur de l'étranger pour re-participer l'année prochaine avec le même projet mais en plus élaboré. On y croit, et on y croira toujours....