

# CORM

## Mot du président

Je souhaiterai, avant tout propos, remercier l'ensemble de nos actionnaires ainsi que nos conseillers bénévoles qui nous ont guidé tout au long du programme en présentant des différents conseils .

Aujourd'hui, nous avons réussi à dégager un bénéfice distinct répondant à nos attentes grâce aux nombreuses démarches administratives ayant pour but essentiel de satisfaire nos actionnaires et de tenir nos promesses.

L'entreprise a gagné la fidélité de sa clientèle grâce à la qualité de son produit et notamment grâce à son succès dans le comblement du manque dont souffre le marché électronique marocain. .

**CORM** est avant tout le fruit de nos efforts communs et la ténacité dont nous avons fait preuve tout au long du parcours de la Jeune Entreprise, qui doit sa réussite à votre fidélité, chers actionnaires, et votre dévouement auxquels nous sommes fortement attachés.

# Sommaire

<b>Profil de la Jeune Entreprise.....</b>	<b>1</b>
<b>Le produit <i>CORM</i>.....</b>	<b>3</b>
<b>L'étude financière.....</b>	<b>4</b>
<b>L'Actionnariat .....</b>	<b>6</b>
<b>La production.....</b>	<b>7</b>
<b>Le plan Marketing.....</b>	<b>8</b>
<b>Le Bilan général.....</b>	<b>9</b>

# Profil de la Jeune Entreprise

## ◆ Profil des collaborateurs :

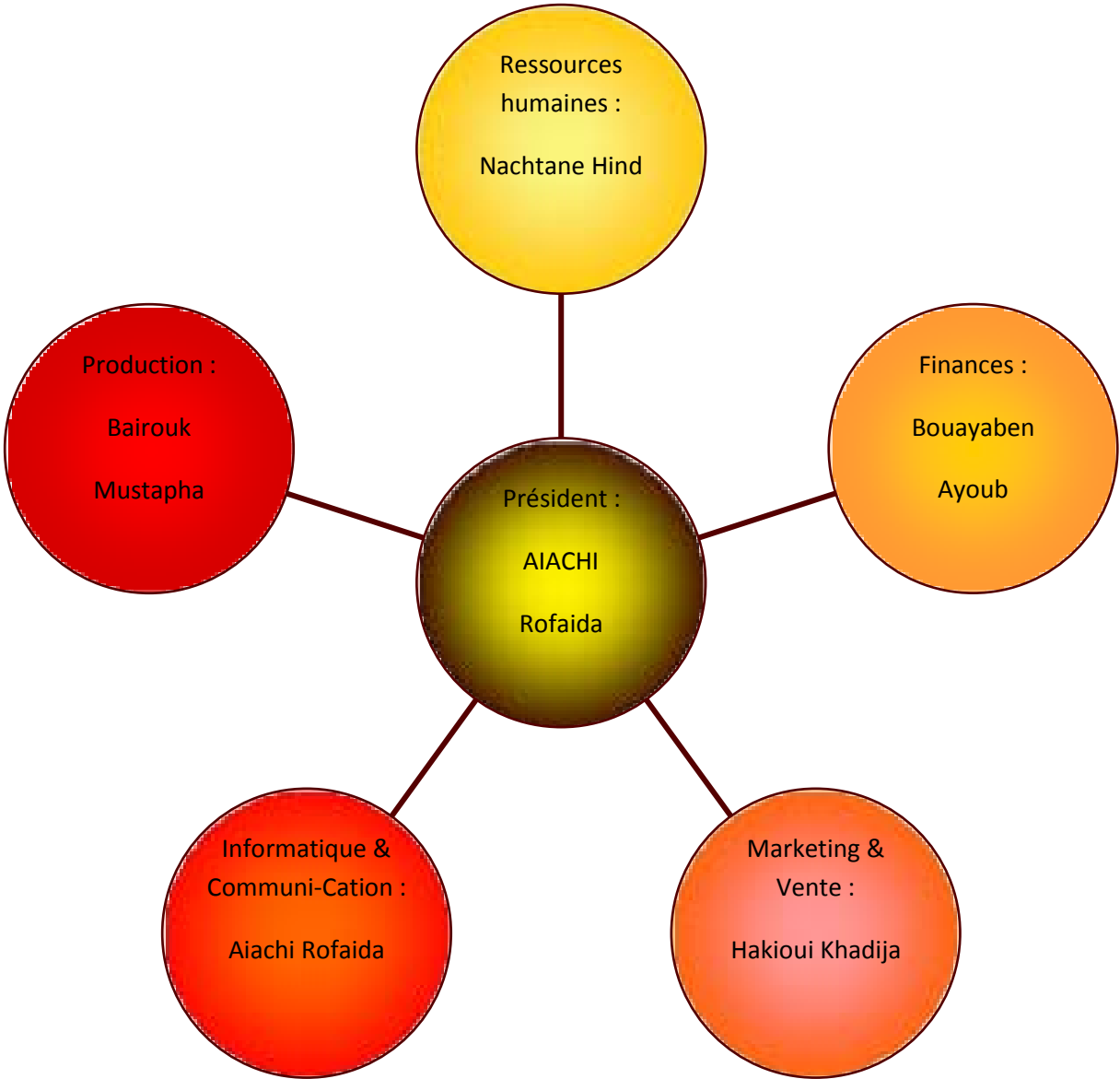
Élèves du lycée Amro Bno El Aass, nous sommes alimentés par une forte ambition qui nous est synonyme de créativité et d'innovation. Veillant à un rendement professionnel, nous avons adopté les principes clés de la bonne marche des activités :

- Le dévouement.
- La fierté d'appartenance.
- L'esprit d'initiative.

## ◆ Profil juridique de la JE :

**CORM** est une société à durée limitée créée par des lycéens le **22 Février 2012**, au capital, entièrement libéré, de 1110 MAD, domiciliée au Lycée Amro Bno El Aass, Hay hassani, Casablanca. Le capital est réparti sur 55 actions détenues par 50 actionnaires. **CORM** a pour activité la production et la vente d'un chargeur qui charge n'importe quel téléphone portable grâce à son périphérique USB et sa batterie portable.

# Organigramme



# Le produit **CORM**

✦ Parmi les idées abondantes des membres du groupe, celle qui a su se démarquer, sortir du lot et susciter l'intérêt de l'intégralité du groupe consiste en un chargeur qui charge n'importe quel téléphone portable .

✦ L'étude de marché effectuée s'est avérée démotivante et décourageante vu le manque des matières électronique dont souffre l'offre locale.

✦ CORM est, à la base une **idée du Directeur Général ; Amine Tamaggazoute** qui a prouvé son efficacité et sa capacité à satisfaire les attentes des consommateurs.

✦ En outre, ce qui caractérise le chargeur serveur CORM , c'est son aspect artisanal puisque sa boîtier est conçue essentiellement de contreplaqué contrairement à ses composantes constituées par un matériel tellement électronique et technologique . Ceci nous a permis de gagner la confiance et la fidélité de notre clientèle.

👍 **CORM : un produit électronique , efficace et abordable !!!**

✦ Le circuit a été bien préparé physiquement et technologiquement pour veiller à l'innovation et la créativité de la Jeune Entreprise. Ainsi le produit se présente dans un somptueux boîtier compact qui garantit une utilisation durable et agréable.



# L'étude financière

✦ Le Chargeur Serveur CORM est un produit électronique à base de : **Transformateur , 4 Piles rechargeables , 4 Diodes , Régulateur de tension , Interrupteur , Port Usb , Cache .**

✦ Dans le cadre d'une étude financière complète et concluante, nous avons procédé à l'analyse minutieuse des données accumulées, qu'on peut représenter par le biais de ces tableaux :

## ◆ Coût de la matière première :

Composantes électroniques :	Prix unitaire (MAD )
Transformateur	20
Pile rechargeable	10
Diode	1
Interrupteur	7
Régulateur de tension	7
Condensateur	2
Plaquette perforée	12

## ◆ Coût du produit :

Composantes électroniques :	Coût pour une unité de produit (MAD)
Condensateur	2
Transformateur	20
Piles rechargeable	40
Interrupteur	7
Régulateur de tension	7
Diode	4
Plaquette perforée	12

## 👉 Coût final du produit : 105 MAD

◆**Synthèse** : Nous nous sommes fixé comme objectif de produire 20 unités pour un coût de production qui s'élève à 2100,00 MAD , mais malheureusement le capital qui s'est formé était de 1110,00 MAD , donc nous avons produit seulement 2 unités . cela est justifié par la négligence du domaine de technique au Maroc plus que nous avons affronté plusieurs obstacles ainsi qu'avec les techniciens

Capital = 1110,00 MAD	<b>Coût de production = 210 MAD</b>
-----------------------	-------------------------------------

# L'actionnariat

La constitution du capital par le biais de la vente d'actions a pu s'effectuer après de nombreuses démarches :

- ✦ La vente au sein de l'établissement.
- ✦ La vente au sein des familles et l'entourage .
- ✦ La vente des actions a été soumise à la réglementation mise en vigueur par << INJAZ AL MAGHRIB >> :
  - Prix de l'action : 20 MAD.
  - Nombre d'actions achetées par les membres de l'entreprise ne dépassant pas 40% du capital.
  - Le Maximum d'actions détenues par personne est de 2 actions.
  - Capital ne dépassant pas la limite de 8000 MAD.

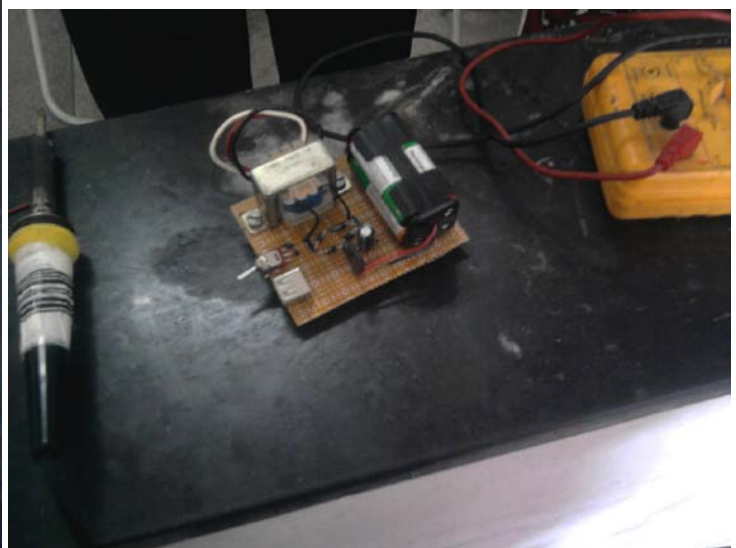
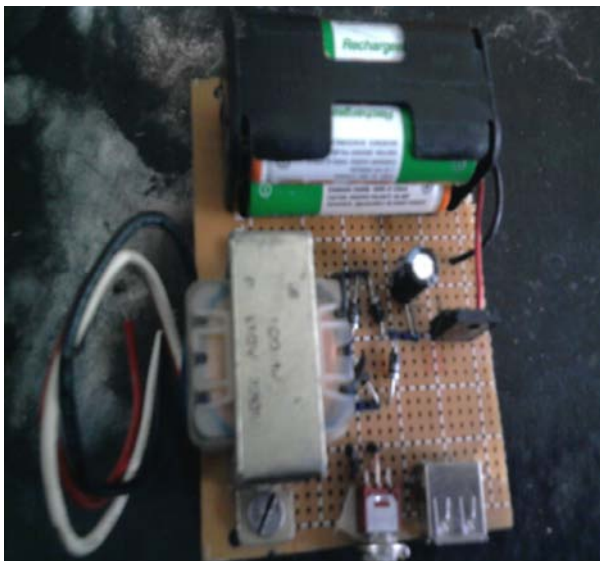
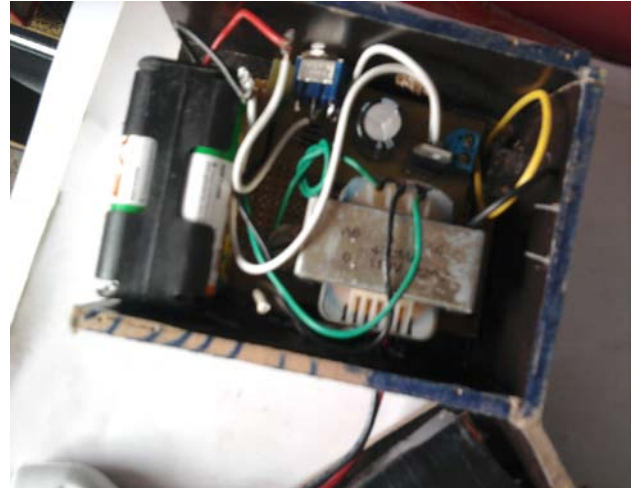
<u>Nombre d'actionnaires</u>	<u>Nombre d'actions vendues</u>	<u>Capital formé</u>
50	55	1110 MAD





☞ La phase de production a été organisée comme suit :

- ✦ Répartition des tâches par équipes .
- ✦ Limitation de l'effectif dans l'atelier à 7 personnes maximum.
- ✦ Respect des procédures de sécurité.
- ✦ L'utilisation de matériel sécurisé .

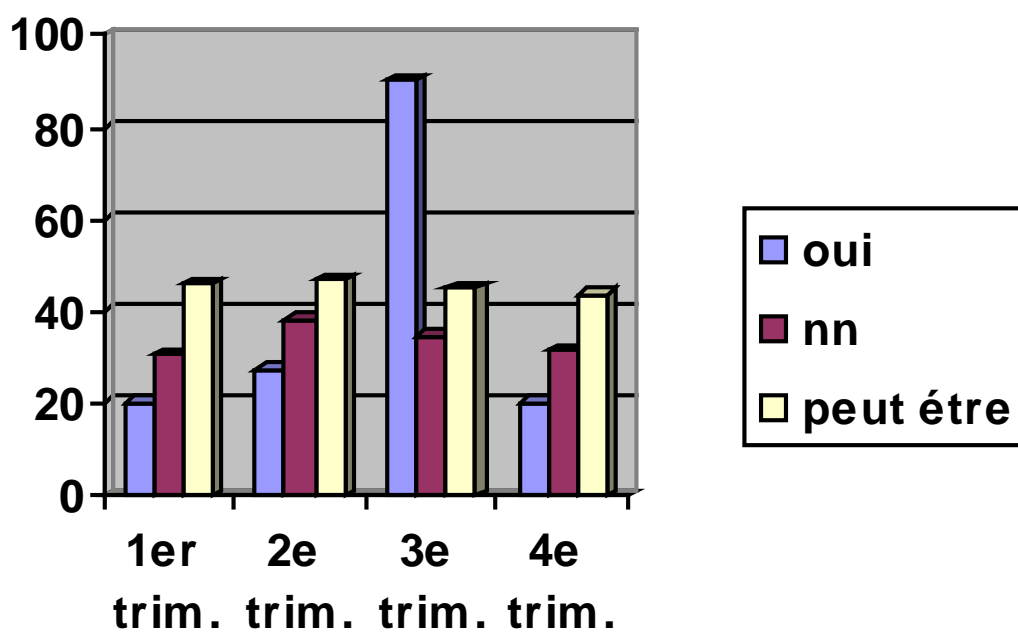


Le chargeur serveur CORM a une cible élargie qui sert hommes et femmes et s'offre sur le marché à un prix très compétitif.

Pour mieux faire vendre notre produit, nous avons eu recours à une seule façon voyants plusieurs obstacles et problèmes de vente qui est :

- La présentation du produit aux proches et aux familles .

**Exemple de croquis a propos les points de vue des consommateurs Sur l'achat de notre produit :**



## Bilan de production :

<u>Unités Produites</u>	<u>Coût de production</u>
2	210 MAD

## Bilan des ventes :

<u>Unités vendues</u>	<u>Montant encaissé</u>
2	90 MAD

La totalité des fonds investis a été restituée aux actionnaires en addition d'un bénéfice de 2,00 MAD par action.



Au terme du programme de formation, qu'il nous soit permis d'exprimer notre profond respect et gratitude à << **INJAZ AL MAGHRIB** >> qui nous a initié au monde de l'entreprenariat et a réussi à travers son programme à raffiner nos compétences .

Nous tenons à remercier nos conseillers bénévoles **Monsieur Mounir et Madame Naciri** pour leur soutien et pour les conseils avisés qu'ils nous ont apportés.

Nous passons nos salutations les plus respectueuses à l'équipe pédagogique de l'établissement **Amro Bno El Aass** présidée par **Monsieur Chban**.

Enfin, à tous ceux qui nous ont aidé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail, nous exprimons nos chaleureux remerciements.

Les annexes :

## 1. L'actionariat :

Nombre d'actions vendues :	Prix de vente :	Nom & prénom d'Actionnaire :
1	20	Aisabah Med
2	40	Kasmy abdelah
1	20	Obahman ismail
1	20	Bel fhaili rabiaa
1	20	Bitil hasan
1	20	Gourimate jamal
1	20	Belahmaidi abdel rahim
1	20	Nachtane nour eddine
1	20	Khadija zaiti
1	20	Halima saber
1	20	Rahmani houda
1	20	Hfidi mostapha
1	20	Med Boudelal
1	20	Hassan slimani
1	20	Mustapha boutani
1	20	Rachida imzouiz
1	20	Abdel kader laaoune
1	20	Nouchaib saouri
1	20	Hanane nassir
1	20	Samia chtaher
1	20	Rachida atchani
1	20	Hanane keramou
1	20	Saih maryam
1	20	Keltouma mzouz
1	20	Meriem tamaggazoute

1	20	Bouchra bairouk
1	20	Mustpha bairouk
1	20	Soukaina bairouk
1	20	Zahra mazouiz
1	20	Aicha bouhalbane
1	20	Kachkar ahmed
1	20	Chbane abdel rahim
1	20	Lamia bouyaben
3	60	Abdelah Bouyaben
1	20	Meriem bouyaben
1	20	Ayoub aziza
1	20	Itimad zerouali
1	20	Nasim selal
1	20	Said sellal
1	20	Benaissa aiachi
1	20	Hamid benaim
1	20	Aicha el bourkadi
1	20	Oubahmane ismail
1	20	Kasmy abdelilah
1	20	Hassan hakioui
1	20	Malika lekman
1	20	Bouchra el karkri
1	20	El jamri oumaïma
1	20	Rofaida aiachi
1	20	Tarik nabil

## 2. Marketing :

Questionnaire d'étude demarché :

**-Quelle forme préférez-vous pour cette appareil?**

.....

**-Avez-vous besoin de cette appareil?**

.....

**-Quel est le prix convenable à votre avis ?**

.....

**-Pourrez-vous l'acheter à 150 MAD ?**

.....

**-Qu'est ce que vous préférez ?**

**\*un appareil avec une batrie rechargeable**

**\*un appareil avec l'énergie solaire**

**Design :**

**-Que préférez vous un boitier en bois ? contre-plaqué ? aluminium léger ? ou plastique ?**

.....

**-Quelles couleurs préférez vous ?**

**Noir et blanc**

**Bleu et blanc**

**Rouge et vert**