



ECO-VENTI

**USAGE PRATIQUE-ECOLOGIQUE**

# Rapport annuel d'activités 2012

Une Junior Entreprise créée dans le  
Cadre d'INJAZ par les élèves du lycée Moulay  
Driss 1<sup>er</sup> à Casablanca

Conseillers:

- Mr. Adil Drief
- Mr. Nizar Belhachmi

Professeur Encadrant :

- Mr. Zanguï Saïd

# Sommaire

1. Mot du président directeur général.....	2
2. Présentation de « Eco-venti ».....	3
3. Organigramme.....	7
4. Marketing.....	8
5. Production.....	12
6. Rapport financier.....	14
7. Ressources humaines.....	18
8. Conclusion.....	19

## Mot de la présidente

Je m'appelle Amina Ouakhach. En tant que Présidente générale d'Eco-VENTI, je cherche à réaliser mes envies et mes aspirations concernant la prise de l'initiative et la tentation du monde de l'entreprise. Mes missions sont :

- assurer la direction de la société.
- exécuter le plan annuel, le suivi du Budget et de la performance générale de l'entreprise.
- prendre les principales décisions avec l'accord général de tous les départements.

Mon challenge est de réaliser la pérennité de mon entreprise tout en veillant à la valorisation de toutes les personnes qui contribuent à la création de valeur pour " Eco-Venti".

## Présentation de «ECO-VENTI»

Une fois les cours théoriques de gestion d'entreprise achevés, nous avons entamé la pratique avec l'élaboration de notre propre projet entrepreneurial. Celui-ci nous a menés à la création d'une jeune entreprise florissante dans le secteur du Lumineux et de la Ventilation Ecologique. Il s'agit d'Eco Venti! Le but de cette partie sera de vous présenter brièvement l'entreprise avec ses principes et valeurs, ses objectifs et sa gamme de produits.

Tout d'abord, l'idée de se lancer dans le domaine Electrique en proposant à nos clients des produits à usage pratique et écologique, ne fut pas tâche facile à entreprendre. En effet, cette partie fut sans aucun doute la plus laborieuse, stressante et décisive de tout le projet. Il nous a fallu simplement quatre sessions de brainstorming, discussions et votes, avant de nous mettre tous d'accord sur les produits à adopter et entamer le travail. Les raisons qui nous ont réconfortés dans le choix de ce projet au milieu de tant d'autres sont diverses. Tout d'abord, le caractère innovant et pratique des gadgets proposés qui allaient sans doute trouver nombre d'usagers parmi la grandissante cible d'utilisateurs de PC portable. Ensuite, la faisabilité du projet dont la matière première est disponible à bas coût sur le marché et le savoir-faire largement détenu par l'un de nos jeunes entrepreneurs accro au bricolage de câbles électriques. Enfin, l'aspect écologique en évitant aux usagers la consommation de batteries électriques n'a fait que raffermir notre conviction.

Une fois l'idée de ce projet mûrie et adoptée par l'intégralité des jeunes entrepreneurs, nous avons dressé ensemble les objectifs à atteindre. Ceux-ci pourraient se résumer comme suit :

- a. Assurer à nos investisseurs un seuil de rentabilité minimale de 15%.
- b. Servir un nombre maximal d'utilisateurs en atteignant au moins 60 clients avant la liquidation de l'entreprise.
- c. Gérer l'entreprise en respectant les principes et valeurs agréés.
- d. Profiter de cette expérience pour apprendre un maximum sur le monde de l'entreprise avec ses challenges, ses contraintes et ses avantages.

Nous avons compris dès le premier jour que le travail d'équipe n'est pas chose facile et que la seule façon de pérenniser un cadre saint était de dresser des principes et valeurs que tout le monde était tenu de respecter. Nous les résumons comme suit :

- a. Intégrité et considération des biens et objectifs de l'entreprise comme sien.
- b. Esprit d'équipe, sans lequel nous ne pourrions exploiter notre capital humain.
- c. Le respect de tout un chacun
- d. La confiance en nos collaborateurs et leur responsabilisation.

## Nos produits :

Notre gamme de Produits Eco-venti se compose de :

- Lampes multicolores pour décoration et éclairage des bureaux pour enfants.



- Lampes torches pour bureaux et autres utilisations externes (camping, voiture,...)



- Venti-ordi pour refroidir le disque dur des pc portables et éviter leur détérioration.



- Mini venti pour décoration et aération des bureaux pour enfants.



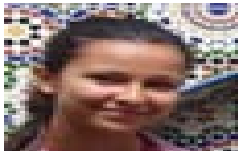
# Organigramme

**Directrice**



Amina Ouakhach

**Finance**



Hajar Zity



**Marketing**



Fatima-z Jaouani



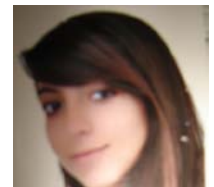
**Production**



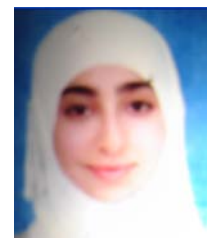
Fayçal Iraquí



**R.H**



khadija Sabir





# Marketing

## 1- Étude de marché :

Avant d'entamer la production et avant même de choisir le produit final, nous avons essayé d'effectuer une étude de marché approfondie en présentant un questionnaire à toutes les catégories qui constituent notre cible. Cette dernière se compose des :

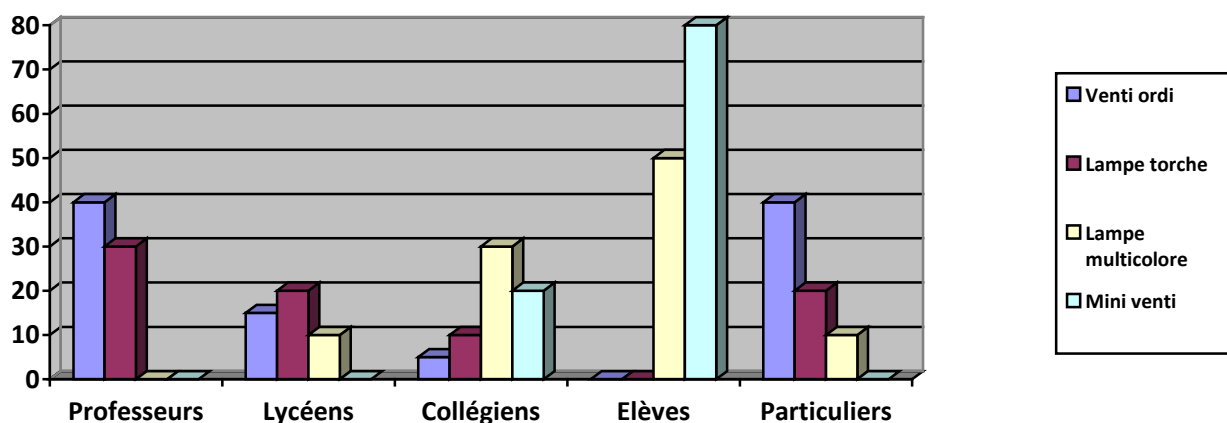
- professeurs
- élèves de toute catégorie (primaire, collège, lycée).
- Particuliers.

## 2/ Résultats de l'étude :

- L'étude de marché a permis les conclusions suivantes :

Répartition de la clientèle selon les produits

	Professeurs	Lycéens	Collégiens	Elèves	Particuliers
<b>Venti ordi</b>	40	15	5	0	40
<b>Lampe torche</b>	30	20	10	0	20
<b>Lampe multicolore</b>	0	10	30	50	10
<b>Mini venti</b>	0	0	20	80	0



- Le prix de vente de chaque produit :

- Venti ordi : 70dh
- Lampe torche : 35dh
- Lampe multicolore : 30dh
- Mini venti : 25dh

- Les prix ont été fixés en fonction :

- Du coût de revient du produit
- De la demande

### 3/ Moyens de publicités :

- Stand à Marjane Hay hassani.
- Site web 'Facebook'.
- Bouches-oreilles
- Sms
- Flayer, Poster...


**إنجاز المغرب**  
 INJAZ Al - Maghrib  
 Junior Achievement®

**Lycée Moulay Driss 1**

**ECO-VENTI**  
Usage Pratique & écologique

25 Dhs



**MINI VENTILATEUR**

Un été Frais devant votre Ordi grâce à ce mini ventilateur.

70 Dhs



**VENTI-ORDI**

Réduisez la chaleur provoqué par votre Ordi grâce à cet venti-Ordi.

35 Dhs



**LAMPE-TORCHE**

Pour vos soirées, Pic-Nic, voyage, N'oubliez pas votre lumière Multifonctions.

30 Dhs



**LAMPE MULTICOLOR**

Coloré, Désign, Pratique, Fun et surtout économique et Utile.

Adresse :Boulevard Abdellatif Ben Kaddour Lycée Moulay Driss 1 - Casa  
 Tel : 06 34 77 39 49      Email : jivana\_fab1@hotmail.fr

# Production

## 1. L'approvisionnement :

La fabrication de notre produit nécessite un choix, on ce qui concerne les matières et les fournitures utilisées.

Notre choix a porté sur des matières et des fournitures peu couteux et nécessitant des petits outils (tourne vis, pince...)

Produits	Composants	Fournisseurs	Prix d'achats
Venti ordi	Ventilateur pc +Clé USB	Derb Ghalef	50DH
Lampe torche	Lampe torche + clé USB	Derb Ghalef	17dh
Mini ventilateur	Mini ventilateur+ clé USB	Garage Allal	12dh
Lampe multicolore	Lampe multicolore +clé USB	Garage Allal	12,50

## 2- La fabrication des produits:

En tant que directeur du département production, ma mission consiste à désigner et répartir les tâches entre les membres de l'équipe, tout en respectant le temps donné.

Notre équipe s'est répartie en 3 ateliers :

-**Atelier 1**: démontage des produits bruts

-**Atelier 2**: soudure des câbles USB sur les produits bruts

-**Atelier 3** : Contrôle du fonctionnement des produits finis

# RAPPORT FINANCIER

## Objectifs du département :

Ce département a pour principaux objectifs :

- Assure une planification et une gestion saine des ressources financières pour l'ensemble de l'entreprise éco-venti.
- Effectuer la comptabilité de l'entreprise (bilan, seuil de rentabilité, compte des produits et des charges, ....)
- Remettre un rapport financier à chaque rencontre.

## Seuil de rentabilité :

$S.R = \text{Total des frais fixes} / (\text{Prix de vente} - \text{Frais variables unitaires})$

$S.R \text{ de l'entreprise ECO-VENTI} = 300 / (40 - 32,5) = 40 \text{ unités}$

	Ventilateur Rose	Ventilateurs pour PC	Lampes multicolores	Lampes torches
Prix de vente	125	700	150	1050
Coût de revient unitaire	135	570	137,5	585
Résultats	-10	125	12,5	465

### Rentabilité du capital :

- Capital : 25 actions de 20 DH = 500DH
- Dividende par action = 5,02 DH

### COMPTE DES PRODUITS ET DES CHARGES :

<u>CHARGE</u>	<u>MONTANT</u>	<u>PRODUITS</u>	<u>MONTANT</u>
Achats de fournitures	1132,5	Vente de produits finis:	
		10 Ventilateurs P.C	700
Frais de publicité	300	30 Lampes torches	1050
		5 Lampes multicolores	150
		5 mini Ventilateurs	125
<b><u>TOTAL</u></b>	1432,5	<b><u>TOTAL</u></b>	2025
<b><u>Résultat</u></b>			+592,5



**Bilan Du : 25/05/2012**

<u>Actif</u>	<u>Montant</u>	<u>Passif</u>	<u>Montant</u>
<b><u>Actif circulant</u></b>		<b><u>Financement permanent</u></b>	
		Capitaux propres	500
		<b>Résultats</b>	592,5
<b><u>Trésorerie actif</u></b>			
Caisse	1092,5		
<b><u>TOTAL ACTIF</u></b>	1092,5	<b><u>TOTAL PASSIF</u></b>	1092,5

**Liquidation :**

Lors d'une réunion de l'assemblée générale tenue le 29 juin 2012, il a été décidé de liquider la société.

Le comité de direction a procédé au remboursement des actions. Le résultat de liquidation a été réservé aux actionnaires qui en ont fait don au lycée.

## Le département GRH

Je m'appelle Khadija Sabir et j'occupe la direction des ressources humaines qui a pour fonction l'amélioration de la communication transversale, tout en faisant respecter l'organigramme de l'entreprise et en maintenant l'assiduité et le moral de notre équipe.

Nonobstant les obstacles qu'on a heurtés lors de notre expérience, on a pu facilement les surmonter grâce à la collaboration et l'indulgence des membres de notre équipe.

On a surement enregistré de nombreuses absences, et cela réduisait la rentabilité, mais aucune influence négative ne s'est produite sur l'entreprise.

On a atteint notre objectif à l'aide de l'union et la communication et aussi l'altruisme et l'esprit d'équipe.

## Conclusion

**INJAZ AL MAGHRIB** nous a offert l'opportunité de vivre une véritable aventure. Nous avons vécu cela comme une véritable expérience à la fois 'professionnelle", puisque nous avons eu la chance d'apprendre les bases de l'entrepreneuriat mais également une expérience personnelle et une leçon de vie puisque nous avons été confrontés au stress, aux conflits, à la lutte pour le pouvoir de certains mais aussi à la loyauté, le sérieux, la solidarité et l'ambition des autres. Nous avons tous évolués d'élèves timides et réservés à de Jeunes Entrepreneurs ambitieux et ayant une forte volonté de réussir leur projet.

Nous tenons à remercier nos deux conseillers Mr Adil Drief et Mr Nizar Belhachmi, sans oublier notre professeur encadrant Mr ZANGUI qui nous a suit au cours de cette belle expérience.

**MERCI INJAZ !**