

HOPE INDUSTRY

« Challenge Yourself »

Une jeune entreprise créée dans le cadre d'Injaz Al Maghrib



Lycée Chawki

Conseiller : Mr. BENIJJA Med Samir

Professeur : Mr. EL FADIL Rachid

2010/2011

Dans le cadre de « COMPANY PROGRAM » lancé par l'association «INJAZ AL MAGHRIB», nous, jeunes étudiants du lycée Chawki, avons eu l'opportunité de créer une jeune entreprise ambitieuse : « **HOPE INDUSTRY** ».


Avec l'aide de notre conseiller Mr. Med Samir BENIJJA et notre professeur accompagnant Mr. EL FADEL Rachid, et après de nombreuses délibérations, notre choix s'est porté sur un produit innovant et original qui n'est autre que le « **SMILEY BOX** ».

Autrement dit, le « SMILEY BOX », littéralement traduit en « boîte à sourires », est une boîte artistiquement décorée réunissant une série de mots et messages emmêlés, qui n'ont pour but que d'insuffler de l'espoir à ceux qui nous entourent, de les apaiser et de leur offrir de nouvelles perspectives et visions, qu'ils ne soupçonnaient sûrement pas avant.

Sommaire

- ✓ **Introduction**
- ✓ **Présentation de l'entreprise.**
 - ❖ Valeurs de notre entreprise.
 - ❖ Objectifs de notre entreprise.
 - ❖ Structure de notre entreprise.
- ✓ **Présentation du produit.**
 - ❖ Origine de l'idée.
 - ❖ Description du produit.
- ✓ **Exploitation de l'entreprise.**
- ✓ **Département des achats**
- ✓ **Département finances**
 - ❖ Capitale social.
 - ❖ Bilan d'ouverture.
 - ❖ Registre des actionnaires
 - ❖ Comptes des produits et de charges.
 - ❖ Budget de trésorerie.
- ✓ **Département de production.**
- ✓ **Département de ventes.**
- ✓ **Département de marketing et informatique.**
 - ❖ Infographie.
 - ❖ Design du packaging.
 - ❖ Slogan.
 - ❖ Fonds des messages.
 - ❖ Page face book.
- ✓ **Département ressources humaines.**



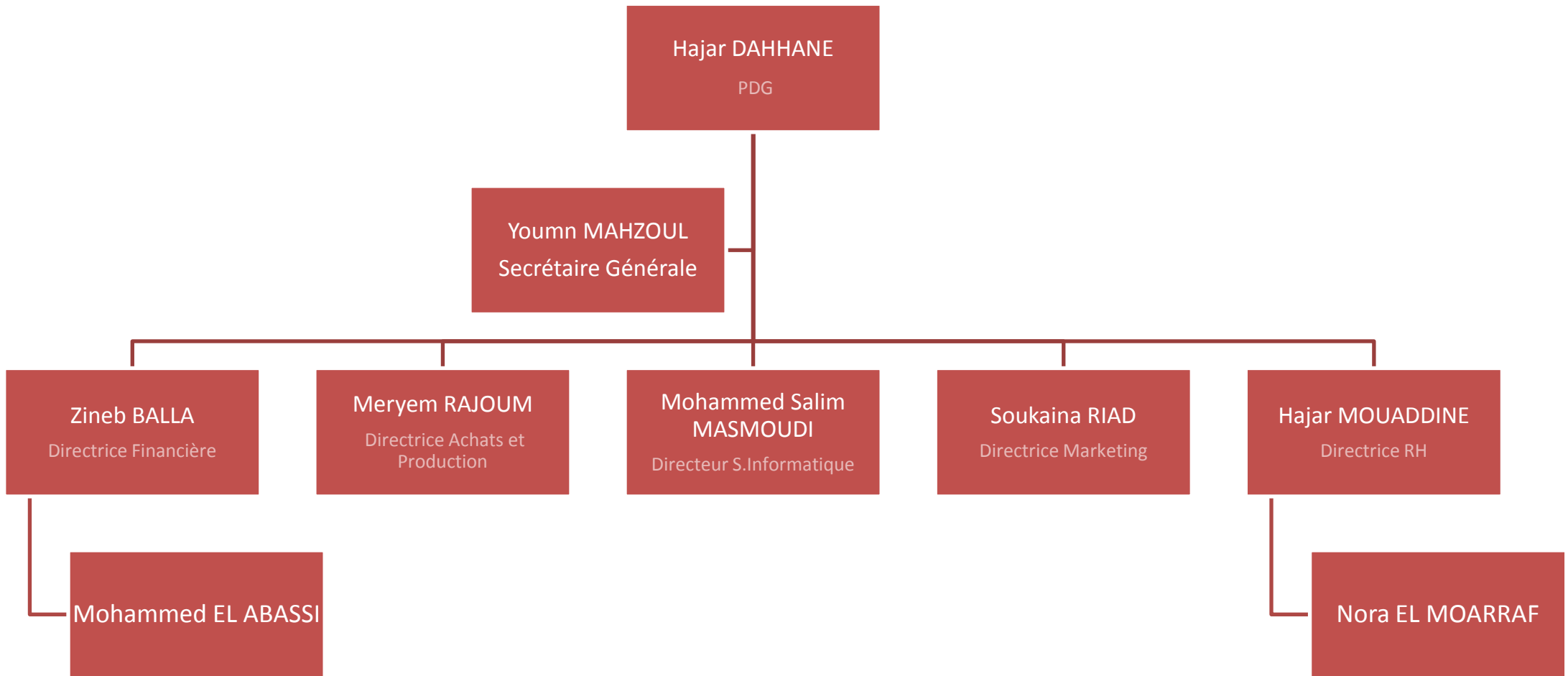


« Smiley BOX », Challenge Yourself: By « Hope INDUSTRY »

- ✓ **Les Messages**
- ✓ **Mot de clôture de la Présidence Direction Générale.**

Organigramme de l'entreprise :

Pour gérer l'entreprise il faut l'organiser et diviser les tâches, coordonner le travail, répartir les responsabilités et les pouvoirs, mettre en place des procédures de travail entre les services, des circuits d'informations et de coordination. La structure d'une entreprise, doit être une aide pour toutes ses activités, c'est pour cela qu'on a répartis les fonctions, selon les capacités de chacun de nous, et en prenant en considération ses atouts et ses aptitudes, pour créer finalement une jeune entreprise consolidée.



Présentation de l'entreprise:

Les valeurs de notre entreprise:

Notre équipe, consciente du rôle qu'elle a à jouer et de l'impact qu'elle aura sur ses futurs clients, s'est vue définir ses orientations dans une série de valeurs fondamentales :

- Respect
- Esprit d'équipe
- Challenge
- Volonté
- Organisation
- Citoyenneté
- Honnêteté

Les objectifs de notre entreprise :

Toujours dans le cadre de l'application des valeurs ci-dessus, notre entreprise s'est fixée comme objectifs de :

- ◆ Créer une entreprise qui se démarque par son idée originale et répondre ainsi au principal critère d'Injaz : Esprit d'entrepreneuriat, de créativité et de challenge des jeunes étudiants
- ◆ Concevoir et développer un produit innovant regroupant utilité, créativité, design, challenge et action citoyenne
- ◆ Présenter un produit qui peut répondre aux attentes d'une clientèle diversifiée
- ◆ Créer une entreprise compétitive, organisée et solide.
- ◆ Gagner le prix de la meilleure JE INJAZ AL MAGHRIB et INJAZ AL ARAB dans une phase ultérieure.

Présentation du produit :

Origine de l'idée :

Ayant conscience que de nos jours, la vie s'avère de plus en plus stressante, notre entreprise s'est mise en tête le but d'agrémenter le quotidien de ses clients avec un peu plus d'espoir et de bonheur au fil des jours. Ce sont ces mêmes valeurs citées ci-dessus qui ont déterminé notre concept du produit et nos actions prochaines, et ont ainsi donné naissance à un produit innovant et créatif, le « Smiley BOX ».

Description du produit :

Plus qu'un simple objet de décoration, le « Smiley Box » est un coffret artistiquement décoré ,qui contient des messages à thèmes ,des citations, des maximes et des challenges qui accompagneront nos clients pendant un mois et agrémenteront leurs journées avec un souffle d'espoir .

Ces messages, 30 en tout, englobent une multitude de thèmes qui visent à satisfaire tous les goûts et répondre aux attentes de nos clients.

- ☺ **Sport**, car pour un esprit sain, il faut avoir un corps sain.
- ☺ **Amour et amitié**, pour une touche de romantisme.
- ☺ **Patriotisme**, pour contribuer à la réalisation d'objectifs sociaux et patriotiques.
- ☺ **Rêve**, cultiver l'imagination de nos clients.
- ☺ **Ecologie**, pour sensibiliser au destin écologique de notre planète.
- ☺ **Femme**, en hommage à la femme et son rôle dans la société

Exploitation de l'entreprise :

Après que notre choix se soit porté sur le « Smiley BOX » suite à différentes sessions de simulations et de brainstorming, il était temps pour nous de répartir les responsabilités et de passer à l'œuvre.

C'est en prenant en considération les compétences de chaque membre du groupe que nous avons pu définir les différentes fonctions de chaque département de Hope Industry.

Et c'est ainsi que nous avons pu élaborer un plan d'action pour les différents départements, ci-dessous la description des actions entreprises.

I. Département des achats :

Nous avons fait une étude comparative terrain afin d'avoir une idée claire sur la matière première. Nous avons eu le choix entre plusieurs matières, toutes aussi différentes les unes que les autres, tant au niveau de la composition que du coût.

C'est dans ce cadre que le département des finances a joué un rôle primordial puisqu'il nous a aidé à estimer le coût de revient en fonction de la matière première et c'est ainsi que nous avons décidé de produire nos boîtes avec du carton.

Bilan des dépenses :

Objet	Prix de l'unité	Quantité	Total
petit ruban	2,50	6,00	15,00
grand ruban	5,00	4,00	20,00
pierres décoratives	1,00	158,00	157,00
carton	15,00	10,00	150,00
cutteurs	15,00	3,00	45,00
scotch	3,00	9,00	27,00
pots-pourris	20,00	10,00	260,00
papier adhésif	18,40	15,00	275,00
frais de transport	7,00	1,00	7,00
bombe	27,40	4,00	110,00
boîtes	15,00	11,00	165,00
tubes de colle	24,00	1,00	24,00
pinceau	3,00	1,00	3,00
impression	1,50	180,00	300,00

II. Département finances :

a. Capital social :

Les actions vendues aux actionnaires sont au nombre de 125 actions au prix unitaire de 20 DH par action.

Nombre d'action	Prix d'émission	Capital social
125	20	2500

b. Registre des actionnaires :

Nom et Prénom	Adresse	Date d'achat des actions	Nombre d'actions détenues	Montant total des actions par actionnaire
El Amraoui Khadija	Ibn almoataf,Belvedère	03/04/11	10	200
Zekri Redouane	Al jawaliki .Bourgogne	15/04/11	13	260
Hjej Rajae	rue des asphadeles . bvd ghandi	12/04/11	5	100
El Bidaoui	Casablanca	12/04/11	3	60
Eskaoui	Casablanca	12/04/11	5	100
Jebrou Atika	Casablanca	12/04/11	4	80
Mohammed Al Abbassi	15 rue 38 darb ghallef	13/04/11	2	40
Bouzekri Oumelaid	7 rue des Anglais n11	03/042011	1	20
Mouaddine Amine	Rue1 n33 Ancienne Médina	02/04/2011	1	20

Mouaddine Hajar	Arset Ftif rue 1 n 33, Ancienne médina	02/04/11	1	20
Mahzoul Youmn	Bvd ,Bir Inzarane, Casablanca	03/04 /11	1	20
Baalla Zineb	Sayed padine	03/04/11	1	20

Mahzoul Mostafa	Bvd, Bir Inzarane, Casablanca	05/04/11	5	100
Entifi Loubna	Provence des hôpitaux	04/04/11	3	60
Said Touili	Résidence Palais, n 4, Casablanca	04/04/11	3	60
Nora El Moaraf	Rue Goulmima, Bourgogne, n 30, Casablanca	02/04/11	1	20
Fatima Idrissi	11, rue Argana, Casablanca	05/04/11	1	20
Oumaima Filali Adib	130, bvd, Zerktouni, Casablanca	01/04/11	1	20
Mme Chakir	Casablanca	02/04/11	1	20
Zineb Tazi	Casablanca	02/04/11	1	20
Belmjdoub Flihiliad	Casablanca	06/04/11	1	20
Rajaa Lahboub	Sayyed Elddine	07/04/11	5	100
Nabila	130, bvd Zerktouni, Casablanca	03/04/11	1	20
Layla El mossadeq	13, rue Termidi, Casablanca	03/04/11	2	40
Mina Khalil	Bvd Bir inzaran	05/04/11	5	100
Siham Chraibi	Casablanca	01/ 04/11	2	40
Meryem Rajoum	Casablanca	15/04/11	1	20
Anass El Abbassi	21, rue Rakkbout, sidi moumen, Casablanca	04/04/11	2	40
Nadib Banani	Casablanca	25/04/11	1	20
Hajar Dahhane	Ancienne médina, Casablanca	03/04/11	1	20
Mohamed Dahhane	Ancienne médina, Casablanca	02/04/11	1	20
El Bidaoui	Casablanca	05/04/11	3	60
Boumediane El Moaraf	Rue Goulmima, Casablanca	03/04/11	5	100
Soukaina Riad	Rue el jawaliki, Bourgogne, Casablanca	15/04/11	17	340
Bouzakri Dumelaid	Rue des Anglais, n 11, Casablanca	03/04/11	1	20
Rajoum Lahces	130, Bvd Zerktouni, Casablanca	01/04/11	5	100
M. Samir	Casablanca	01/04/11	8	160
Abdelkrim Mouaddine	Arset Ftif rue 1 n 33, Ancienne médina	03/04/11	1	20

c. Bilan d'ouverture :

Date de Bilan :	
ACTIF	PASSIF
Stock de matières premières :	Capitaux propres : 2500
Stock de produits finis :	Dettes fournisseurs :
Emballages :	Résultat :
Caisse : 2500	
TOTAL ACTIF : 2500	TOTAL PASSIF : 2500

d. Chiffres d'affaire :

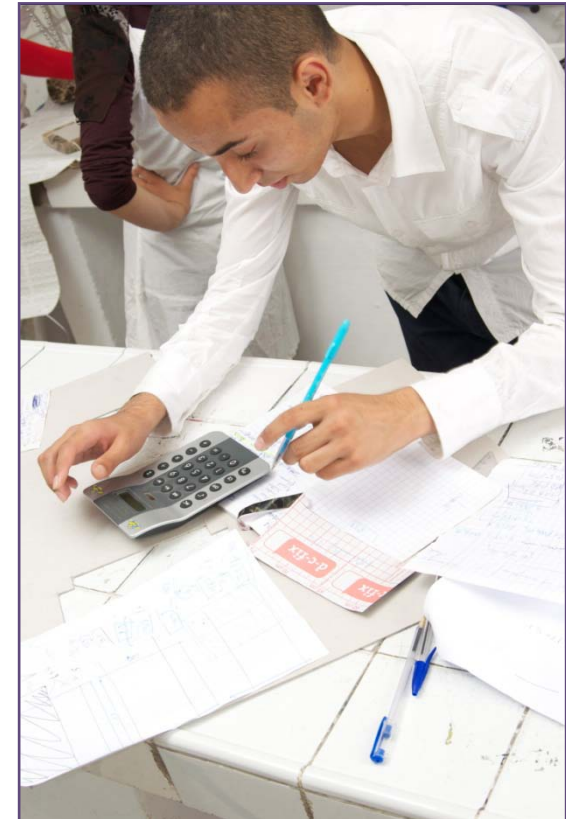
Unitaire	Qt	Total
60	31	1860

e. Comptes des produits et de charges :

CHARGES	Réel	Prévisionnel	PRODUITS	Réel	Prévisionnel
Autres de charges			Chiffres d'affaires	1860	
Achat de MP	1558		VS de stock de PF		
Achat d'emballage			VS d'emballages		
Charges d'exploitation					
Frais de déplacement					
Bénéfices	310				
TOTAL CHARGES	1558		TOTAL PRODUITS	1860	

f. Budget de trésorerie :

Entrées des fonds	
Produits vendus	31
Fonds en banque	2500,00
Revenu des ventes	310,00
Total des fonds	2810,00
Sortie de fonds	1558,00
Total des dépenses	1558,00
Encaissé	$2810 - 1558 = 1252,00$
Bénéfice par client	$1252 / 125 = 10,016$
Taux de rendement	20 %



III. Département Production :



Toute l'équipe a du y participer sous la houlette du directeur de ce département dont les consignes ne pouvaient être que pertinentes et bénéfiques pour le bon déroulement des différentes étapes de production.

Mais avant de commencer la production proprement dite, il a fallu se mettre d'accord sur les dimensions et la mensuration des boîtes.

C'est à ce niveau que les départements Marketing et Informatique ont du jouer un rôle très important en nous suggérant différentes maquettes.



Notre choix s'est fait suivant la faisabilité du produit et son originalité, et c'est ainsi que nous avons décidé à l'unanimité de produire des boîtes carrées à couleurs pastel.

La production a ensuite démarré et a été organisée par ateliers :

- **Atelier 1** : Mensuration, dessin et découpage des boîtes.
- **Atelier 2** : Montage et collage des boîtes.
- **Atelier 3** : Design et packaging des boîtes.

IV. Département des ventes :

Une fois les **31 boîtes** faites (montées, décorées...), le prix de vente a été décidé à **60 Dhs** qui est un prix raisonnable et à la portée de nos clients, soit à une marge de bénéfice assez rassurante.

Notre politique commerciale s'est appuyée sur :

- ➔ La mise en place d'un plan d'action commercial.
- ➔ Mise au point d'un argumentaire de vente.
- ➔ Elaboration d'une fiche produit.
- ➔ Mise en place d'un système de promotion des ventes

La vente directe a été la plus envisagée, et a ciblé diverses catégories : **femmes**, **hommes**, **jeunes**, **étudiants** et même **enfants**.



V. Département Marketing et Système Informatique :

Sur le plan marketing, nous avons mis en place une stratégie dont la politique de communication et la publicité de notre produit jouent un rôle primordial. Et ce, pour faire connaître à l'ensemble de nos clients potentiels notre produit et ses avantages, en vue de les convaincre de son importance dans un premier temps, et de les inciter à l'acheter par la suite.



a. Infographie : Logo

Le logo a été choisi pour respecter l'idée générale de l'entreprise c'est-à-dire partir sur des bases de rêve et de légèreté et s'approcher le plus à l'idée et la philosophie qu'on veut transmettre à nos clients.

C'est pourquoi nous avons choisi le logo ci-contre.

b. Design et packaging :

L'étude du packaging a été faite suivant plusieurs critères suite à un choix qui s'est fait à partir d'une démonstration en 3D de plusieurs formes et couleurs du produit.

Nous avons conclu à l'aspect carré, car classiquement, la symbolique de la forme carrée a toujours fait référence à la stabilité, le calme et l'équilibre.

c. Slogan :

« Challenge yourself » : un slogan qui suscite un esprit de défi chez la personne, et l'invite à se surpasser dans différents domaines de la vie de tous les jours, et d'optimiser la qualité de ses rapports avec son entourage immédiat, qu'il soit familial ou professionnel.



d. Fonds des messages :

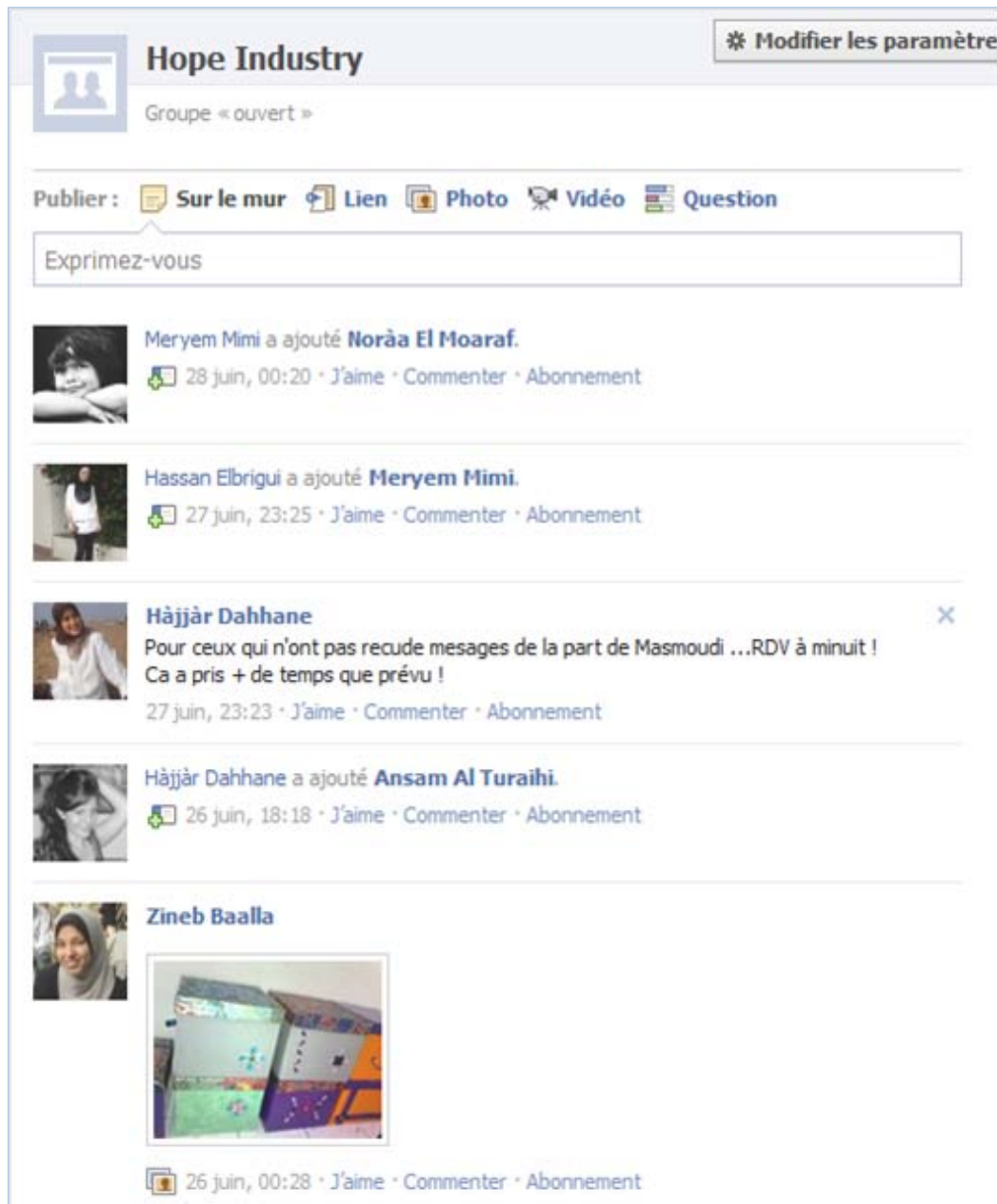
On dit souvent que nous avons les idées noires quand nous sommes tristes, que l'on voit **rouge** quand nous sommes en colère. Les couleurs sont ainsi intimement liées à notre humeur, voilà pourquoi nous avons choisi les fonds de nos messages avec des couleurs différentes qui peuvent influencer les personnes, chacune selon son état d'esprit du moment.

Ainsi, nous retrouvons le charme du naturel avec du **vert**, le calme et la sérénité avec du **bleu**, l'énergie avec du **jaune**, ... et ainsi de suite.

Nous avons également opté pour des couleurs pasteltes pour leurs qualités reposantes et apaisantes, ainsi que des couleurs saturées et intenses afin de satisfaire le goût de notre clientèle jeune et adolescente.

Sans oublier les motifs et arabesques qui s'appliquent à tous nos fonds afin d'ajouter aux messages une touche conviviale, ludique et artistique.





e. Page Facebook :

Pour donner plus d'impact médiatique à notre entreprise tout en minimisant les coûts, il a été décidé de se baser sur un réseau social qui aura le mérite de toucher le plus grand nombre de personnes possible, et ce en un temps très record. C'est ainsi qu'une page « Facebook » a été créée avec l'aide du département SI.

Dans cette page on retrouve nos produits, l'équipe projet, photos d'ateliers... Celle-ci nous a aidé également à communiquer en interne sur l'état d'avancement du projet.

VI. Département des Ressources Humaines :

L'équipe s'est engagée dès le début à contribuer de son mieux au développement de la société.

Elle a géré les conflits, a suivi de près et de loin les membres de l'entreprise et a surtout fait preuve d'optimisme en les motivant et stimulant.

Le département a ainsi fait de nombreuses réalisations en suivant les démarches citées ci-dessous :

1. Le suivi du climat social:

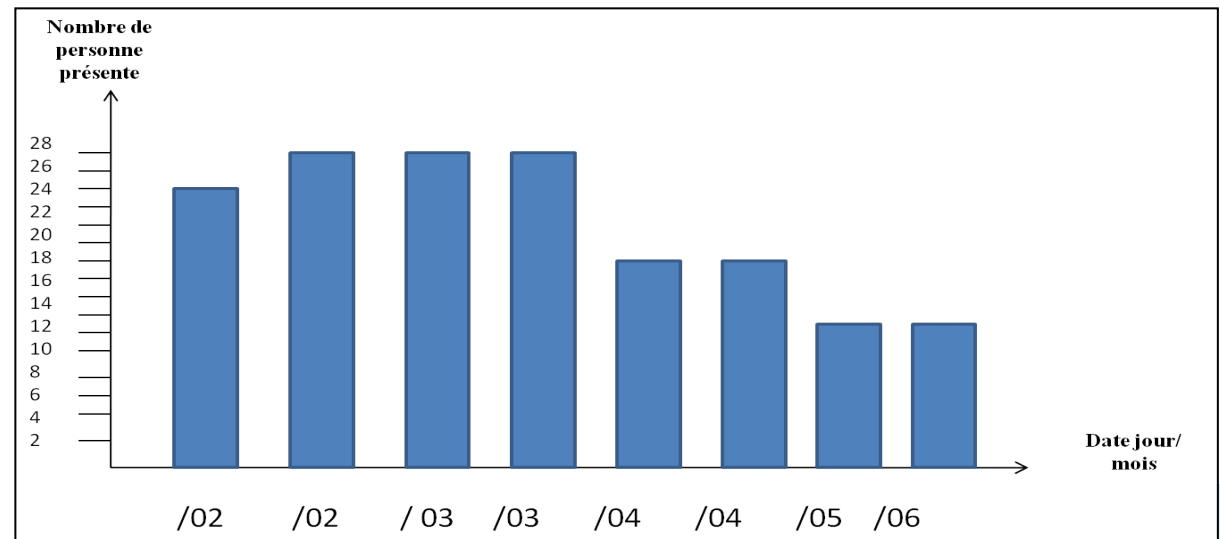
Les membres du département ont suivi les autres entrepreneurs, les ont motivé et ont géré leurs relations au sein de l'entreprise afin de leur fournir un milieu d'évolution sain et complet.

2. La maîtrise de l'absentéisme :

Le département s'est aussi chargé de l'absentéisme des membres de l'entreprise afin de mieux le contrôler, ceci en instaurant un système de motivation mais aussi de sanction (pour absence non justifiée : inviter l'équipeur à un apéritif)

3. Rédaction des procès verbaux :

Le département rédige pendant chaque séance un procès verbal expliquant avec précision ce qui s'est tenu durant la séance.



4. Missions des départements :

Définir la mission de chaque département est un point très important, car celle-ci permet de mettre en mots les valeurs et donc de structurer sa vision. C'est pour cela que nous avons défini les missions de chaque département comme suit:

Départements	Missions
Ressources humaines	<ul style="list-style-type: none">• Garantir un climat social serein• Définir les missions de chacun• Gérer l'absentéisme• Rédiger et conserver les PV des séances.• Gérer les conflits.
Achats	<ul style="list-style-type: none">• S'occuper de l'approvisionnement en matière première• Garantir une négociation efficace• Acheter de la matière avec le meilleur rapport qualité / Prix
Production	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en place un système de développement du plan de production• Estimer les coûts de production• Tenir les registres de production• Elaborer et superviser la chaine de montage• Contrôle de la qualité
Finances	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en place un bilan prévisionnel• Mettre en place un PCP• Mettre en place un bilan financier• Etablir les coûts de reviens• Définir les prix de vente en collaboration avec la direction

	commerciale <ul style="list-style-type: none">• Mettre en place des procédures de répartition de dividendes
Ventes	<ul style="list-style-type: none">• Définir une politique et stratégie commerciale• Etablir une fiche produit et un argumentaire des ventes• Atteindre les objectifs de ventes• Mettre en place un système de promotions des ventes
SI	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en place les maquettes en 3D• Création de la page Facebook• Créer les formes des messages• Développement du logo et du slogan en collaboration avec le Marketing
Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Mettre en place une stratégie publicitaire• Proposer et mettre en place le design et Packaging en collaboration avec les SI• Travailler sur le fond des messages

VII. Elaboration des messages:

Nous avons estimé qu'il était opportun de produire trente messages, correspondant à 30 jours. Afin de toucher le plus de clientèle possible, les messages s'articulent autour des thèmes ci-dessous :

- ☺ **Sport**, afin de relancer un levier d'excellence qui actuellement est à l'ordre du jour.
- ☺ **Amour et amitié**, quoi de plus passionnant à tout âge
- ☺ **Patriotisme**, car notre pays en a besoin
- ☺ **Rêve**, sans quoi nous pouvant nous surpasser
- ☺ **Ecologie**, pour adopter les bonnes pratiques dès à présent
- ☺ **Femme**, pour ce qu'elle a été, pour ce qu'elle est et pour ce qu'elle sera

Mot de clôture de la Présidence Direction Générale:

Leadership, goût du challenge, vrai sens du travail en équipe ... Voilà ce que le Company Program a laissé comme trace dans la vie de chacun de nous!

La société dissolue, les dividendes rendues, le programme fini ; mais le souvenir d'une formidable expérience vécue reste gravé !

Et tout cela n'aurait sûrement pas eu lieu sans l'initiative de l'association « Injaz Al Maghrib » et de l'opportunité qu'elle nous a offerte afin de découvrir le monde de l'entreprise, lequel a toujours été pour nous un mystère très lointain du monde réel.

Cette aventure a pu se passer dans de bonnes conditions grâce à des personnes qui ont su sacrifier de leur temps et faire de leur mieux pour nous former, nous venir en aide et nous guider tout au long de cette aventure.

Tel est le cas de notre conseiller Mr. Samir BENIJJA qui a su nous accompagner tout au long du programme et a fourni beaucoup d'efforts afin de bien nous encadrer dans toutes les étapes de création, de développement et de dissolution de l'entreprise.

Nous remercions également notre professeur Mr. Rachid EL FADIL qui nous accompagnait, nous soutenait et nous enrichissait avec ses suggestions et ses surprenantes idées.

Merci à tous ceux qui nous ont fait confiance et ont cru en nous.

Merci