

Rapport annuel d'activités 2011

I-BAC

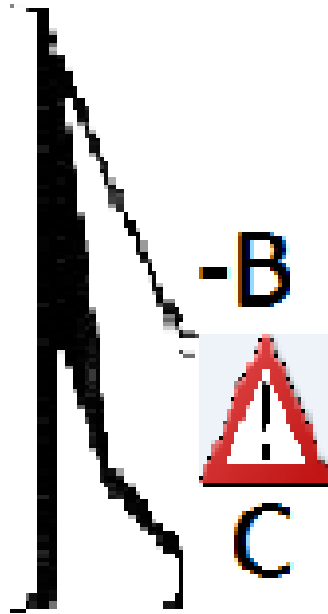
Un junior entreprise créée dans le
cadre d'INJAZ

*Mets plus de couleurs dans ta vie...avec de
l'air adouci !!*

03/07/2011

LEMSYEH Imane

Lycée ouellada



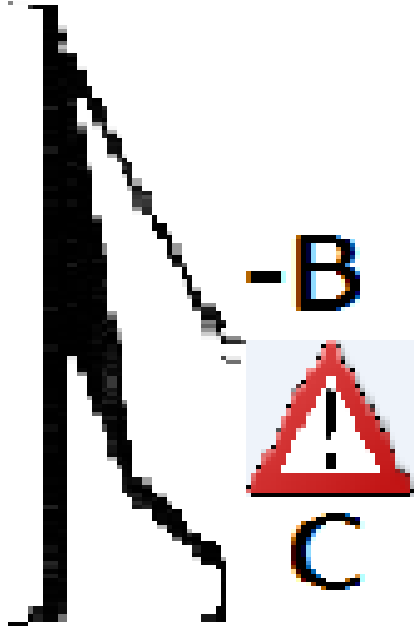
Conseillers :

-Laghyati Chouaïb

-Monsieur Taouni

Encadrant :

Monsieur LAHBICHI Amine(Groupe COSUMAR)



Mets plus de couleurs dans ta vie...avec du l'air adouci...I-BAC



Introduction générale

On a tous droit a un environnement propre; un climat clair; et biensur a l'air fraix...et c'est devenue de plus en plus difficile avec le développement technologique ...alors la seule problématique est comment adoucir l'air chez soi!!

Notre idée est d'aspiré l'air pollué sois par les mauvaises odeurs ou par la fumée des cigarettes, et produire du pur oxygène, et c'est pour votre santé, bien être, et pour la beauté de votre maison.

Il y avait pas mal d''idée de projet en ce domaine, mais finalement on a décidé de créer un système électronique et l'encastrer dans une boite de 15cm² avec une décoration simple et attirante sans oublier qu'il est à vous de choisir la couleur et l'odeur de botte I-BAC et nous, nous réaliserons vos visions!!

Le choix de nom "I-BAC" a été confirmé par notre groupe de travail, et il signifie:

I: "mind" il est personnel, pour une seul personne ou bien pour tout le monde.

B: Box-boite sous forme d'un cube-.

A: air.

C: conditionel.

Ce produit est fait pour le peuple, un prix à la porté de tout le monde, et aussi il fait quatre choses en même fois: il est un aspirateur de mauvaise odeur + il donne un parfum naturel + une pièce chic qu'on peut la considéré comme un décor et qu'on peut le mettre n'importe ou on veu, en plus, la boite est dotée d'un tiroir qui joue 2 rôles une cendrier pour ceux qui fume pour ne pas déranger les autres et aussi un cache clefs et objets minimal!



Organisation et réalisations de l'entreprise

Pour mener à bien ce projet nous nous sommes organisés en départements pour faciliter la gestion de notre jeune entreprise. Cette organisation se décline comme suit :

Président: L
EMSYEH
Imane



Finance:
JOMOA
Hassan

Marketing:
JAMMI
Sabrine

Comercial:
ZOUHAIDI
Meriam

Production
RACHAD
Hind

RH
Mourchid
younes



Nos objectifs:

- Créer un produit simple, attirant et efficace.
- Acquérir une bonne rentabilité.
- Assurer du travail pour le maximum de personnes.

Nos valeurs :

- L'esprit d'équipe.
- La fidélité.
- L'engagement.

Notre missions :

Empêcher les mauvaises odeurs ainsi que les fumés de votre entourage.

Nos produits :

Un cube magique qui donne à votre environnement une touche de propreté et d'équilibre.

Sans oublier que l'idée était de Mme. WIDAD HATIM l'ancienne présidente qu'elle n'a pu pas être présente avec nous jusqu'au bout.



séances	seance1:	seance2:	seance3:	seance4:	seance5:	seance6:	seance7:	seance8:	seance9:	seance10:
	15/12/2009	22/12/2009	29/12/2009	26/01/2010	16/02/2010	09/03/2010	23/03/2010	27/04/2010	04/05/2010	12/05/2010
Nombre			1	1	2	5	5	6	8	8
d'absences:	----	----								
Nombre	18	18	17	17	16	13	13	12	10	10

Etude 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 se dirigeant vers plusieurs marchands et revendeurs et nous avons préparé tout un questionnaire pour recueillir les différents avis de notre clientèle.*
- *Cette étude de marché nous a permis de distinguer 2 clientèles cible ayant des attentes différentes.*
- *o Nombre d'études effectués : 5*
- *o Nombre de personnes questionnées :30*
- *Et suite à cette étude nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :*
- *Prix :*
- *Le prix de vente de chaque produit est fixé à 50 dirhams.*
- *Le prix a été fixé en fonction :*
- *=>des prix de la concurrence.*
- *=>du coût de revient du produit.*
- *Analyse de la concurrence :*
- *Nous avons également mené une analyse de la concurrence qui nous a permis de connaître les différentes méthodes pour créer un produit électronique et s'ouvrir sur le marché de vente marocain.*



Résultats financière

Calcul du prix de revient et du seuil rentabilité :

Prix de revient : 35 Dhs

Seuil de rentabilité : 15 Produit.

	Prix unitaire	total
<i>Matières premières</i>		
<i>Composants électroniques</i>	<i>15</i>	<i>225</i>
<i>Boite</i>	<i>8</i>	<i>120</i>
<i>Parfum</i>	<i>1</i>	<i>15</i>
<i>Peinture</i>	<i>5</i>	<i>75</i>
<i>Total</i>	<i>29</i>	<i>425</i>

<i>Frais marketing</i>	<i>45</i>
<i>Frais de déplacement</i>	<i>15</i>
<i>FRAIS DE TELEPHONE</i>	<i>30</i>
<i>Total</i>	<i>90</i>

<u><i>Charge d'exploitations</i></u>	<i>515</i>
--------------------------------------	------------

<i>Nombre d'unités vendus</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>total</i>
<i>10</i>	<i>10</i>	<i>100</i>
<i>5</i>	<i>5</i>	<i>25</i>
<i>15</i>		<i>125</i>

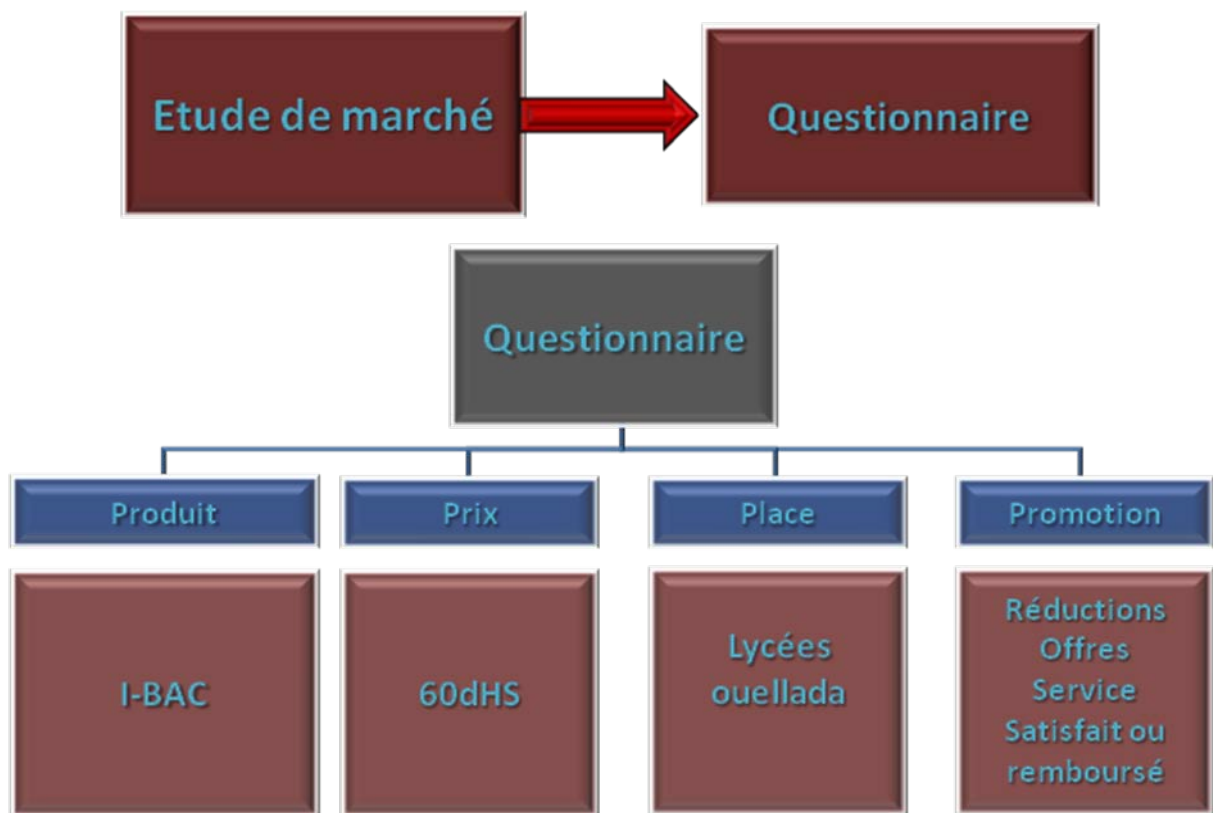
<i>Produit d'exploitation</i>	<i>515</i>
<i>charges d'exploitation</i>	<i>125</i>
<i>résultats d'exploitation</i>	<i>390</i>

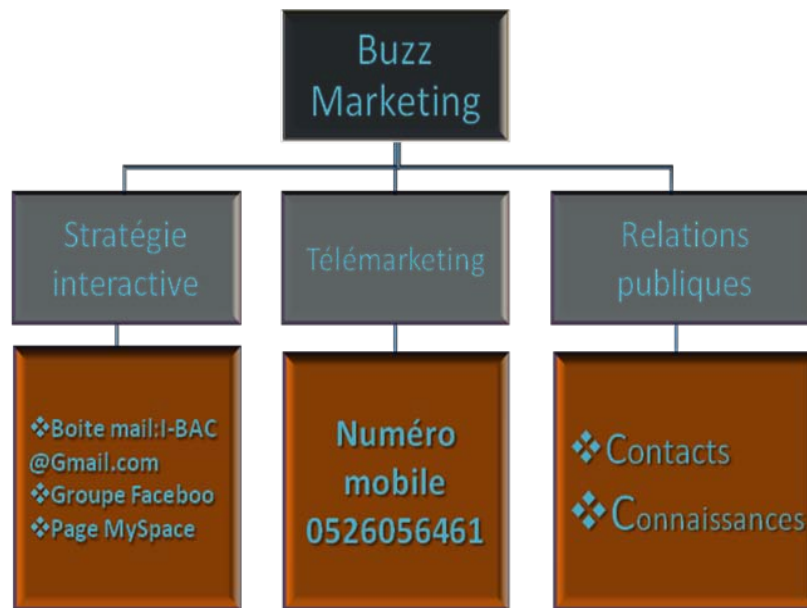
Résultat d'exploitation	<i>390</i>
Nombre d'actions vendues	<i>45</i>
Prix de l'action	<i>20 Dh</i>
Dividendes	<i>8.66</i>

<i>Rentabilité</i>	<i>88%</i>
--------------------	------------

Demarche

marketing





Nos clients:

--Les professeurs et les étudiants de notre lycée.

--les cafés et les restaurants casablancais.

Parole à l'équipe d'I-BAC

Cette expérience était très courte mais d'après c'est 6 mois on a appris que ce qu'il donne a un équipe la continuation et la force de s'avancer est l'esprit d'équipe, on a appris a travaillé ensemble, ensemble on a sauté les problèmes qu'on a rencontré dans notre trajectoire, Nous nous sommes présentés la première fois pour participer à cette expérience sans savoir vraiment ce qu'on attendait de nous. Effectivement, le Directeur du lycée a porté son choix sur notre groupe.

Nous envisageons d'enrichir et de diversifier nos programmes, garantir la meilleure qualité grâce à des élèves enseignants compétents et de proposer nos services au delà du périmètre de notre lycée.

De quoi on est sure, que cette expérience restera gravé dans nos mémoire, avec ces difficultés, son bon et son mauvais, parce qu'elle nous a donné une vision claire sur la réalité du travail, comment gérer une entreprise, elle nous appris a être passion et communiquer les autres .

Pour notre projet, La priorité à la qualité, la volonté d'innovation, la recherche des composants de productivité et les progrès en matière de choix des programmes et des professeurs génèrent de forts investissements, réguliers, optimisés et programmés dans le Plan Stratégique, que I-BA mène sur un marché à fort potentiel de croissance.

Nous tenons à remercier Injaz Al Maghrib qui nous ont offert cette grande opportunité de participer à cette compétition, au cours de laquelle nous avons acquis beaucoup d'informations concernant l'environnement de l'entreprise.

Cette expérience nous a permit de nous familiariser avec l'univers professionnel et connaître ainsi tous les processus de réalisation d'un projet, le concevoir, le faire connaître, le commercialiser et le rentabiliser ...