

RAPPORT FINAL

Jendache®

Jeune Entreprise créée dans le cadre
d'INJAZ Al-Maghrib 2013

Conseillers :

Mme Rita EL KADIRI

M. Amine EL BOUCHTAOUI

Professeur encadrant :

M. Yassine KENFAOUI



A Member of IS Worldbank

INJAZ

Al-Maghrib



جامعة الحسن الثاني . عين الشق

UNIVERSITE HASSAN II - AIN CHOCK




Témoignages

Le Company Program a été pour nous une expérience enrichissante et inspirante, tant sur le plan professionnel que personnel. Nous étions certes sceptiques au départ quant au déroulement du programme, sentiment qui s'est dissipé au fur et à mesure des séances.

Injaz Al Maghrib nous a permis d'avoir trait au monde de l'entrepreneuriat, de découvrir notamment son fonctionnement et ses acteurs. Et plus important encore, apprendre et avoir soif de connaissance d'un domaine que nous ignorions complètement étant issus d'une formation scientifique.

Des apports importants d'un point personnel, et ce grâce à nos aimables conseillers qui ont assouvi notre curiosité, et nous ont guidé tout au long du projet. Cette formation nous a rappelée et permis de croire, en un point, ce que nous avons tendance à oublier, et qui est primordial dans la vie de chacun d'entre nous: **On est indéniablement acteur de sa vie.**

Raison sociale	<i>Jendache</i>
Mission	Offrir un produit innovant sur le marché marocain afin de satisfaire un besoin
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Ecologie • Innovation • Rentabilité • Notoriété • Facilité – Utilité • « EVOLUER »
Valeurs	<ul style="list-style-type: none"> • Ponctualité • Respect • Ecoute • Partage • Collaboration • Motivation collective
Logo /slogan	Jendache® Ca s'accroche... partout.
Produit	 Support sac Sakroch', sa fonction est simple, il permet de porter vos sacs ou de les suspendre sur n'importe quelle surface de manière astucieuse et sécurisée.
Résultats	Connaissance du monde de l'entreprise, relations humaines, réalisation des objectifs fixés
Résultats financiers	Société au capital social de 4420.00 Dhs (221 actions) CA : 7000.00 Dhs



Sommaire

I. Activites réalisées	4
I.1 REALISATION\$ PAR DEPARTEMENT	4
I.2 DIFFICULTES RENCONTREES	5
II. Notre produit sakroch'	6
III. Rapport financier.....	8
IV. Organigramme	10
V. Bilan et restitution des réalisations	11
VI. ANNEXE 1 : Plan d'action – Département Marketing / Ventes	12
VII. ANNEXE 2 : Questionnaire de l'étude du marche.....	13
VIII. ANNEXE 3 : grille d'évaluation des entrepreneurs	14
IX. ANNEXE 4 :Site web sakroch.....	14



I. Activités réalisées

Après avoir choisi le produit de la junior entreprise, les directeurs de département ont été nommés et les tâches réparties.

I.1 Réalisations par département

a. Département Communication et Technologie d'information

Les réalisations du département Com /IT se sont déroulées de la façon suivante :

- la réalisation d'un Brainstorming qui a permis de choisir la raison sociale : Jendache.
- la conception du logo
- le slogan
- le site web www.sakroch.p.ht
- l'élaboration d'un dossier de sponsoring

b. Département Marketing

Le rôle du département Marketing a été de:

- Mettre en place une étude de marché
- Rédiger un questionnaire pour un échantillon de 200 personnes
- Collecter les informations, analyser et évaluer les besoins d'où l'établissement du marketing mix : « 4 P » product -price – place - promotion
- Concevoir les maquettes et flyers en collaboration avec le département Com/IT.

c. Département RH

Le Département Ressources Humaines a été chargé d'accomplir les tâches suivantes :

- Elaboration d'une grille d'évaluation afin d'apprécier le travail de l'équipe

- Mise en place d'un programme « Team Building » dont l'objectif a été de motiver et encourager l'équipe. Le mot d'ordre étant : YES WE CAN
- Contrôle continu des bulletins de présence et notamment la rédaction des procès verbaux à la fin de chaque séance.

d. Département Finance

Le département financier a une fonction importante au sein de l'entreprise, il est chargé de :

- Optimiser la gestion des ressources dans une option de rentabilité et maîtrise du risque
- Préparer les budgets
- Etablir les prévisions quant aux ventes
- Suivre, contrôler et analyser les écarts : sur chiffre d'affaires notamment
- Rendre compte de la santé financière de l'entreprise à la direction générale via les documents comptables : bilan, compte de résultat....
- Liquider l'entreprise et ce à travers une assemblée générale

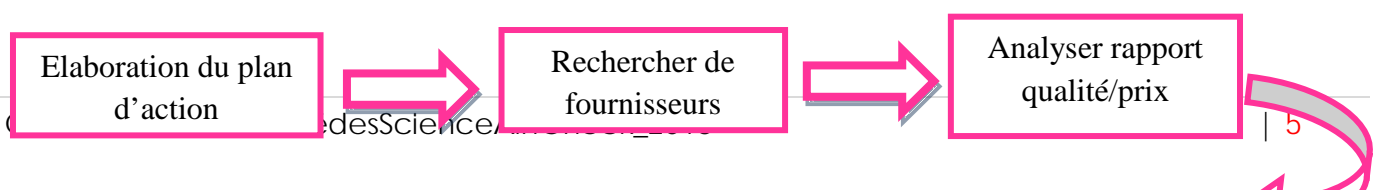
e. Département Achat et Production

Le département Achat et Production avait comme objectif de

- Fabriquer un produit qui puisse répondre aux attentes des clients.
- Faire l'inventaire des matières premières.
- Etablir un plan d'action pour la production 300 pièces
- Mettre en place une chaîne de production et veiller à la respecter.

Réalisations :

- Etablir et rédiger le cahier de charges
- Calculer le prix de revient.
- Elaborer et superviser la chaîne de production et de montage.
- Contrôler l'approvisionnement en matières premières.
- Tenir le registre de production.
- Contrôler la qualité du produit.





I.2 Difficultés rencontrées et solutions

La décision de produire 300 unités a constitué une difficulté caractérisée par un besoin de liquidité. En effet, les actions n'ont pas pu être vendues intégralement, la production a été semi- fini pour une partie : présence d'en-cours.

Pour faire face à cela, l'entreprise a dû vendre une partie de ses produits, générant ainsi de la trésorerie pour achever sa production.

L'arrêt de la production n'a pas été couteux pour l'entreprise, mais cela a permis de mieux comprendre le processus de production et d'analyser concrètement le besoin de l'entreprise en liquidités

II. Notre produit Sakroch'



Le produit choisi est le support sacs « SAKROCH' ». Sa fonction est simple, il permet de porter vos sacs ou de les suspendre sur n'importe quelle surface de manière astucieuse et sécurisée.

Sa structure permet de porter un maximum de sachets et d'offrir de multiples fonctionnalités.

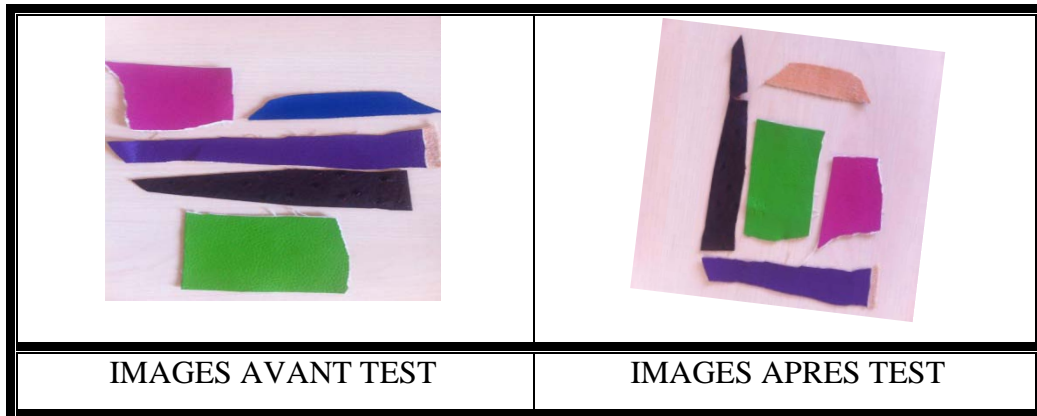
Ce produit est un mélange de savoir-faire, de design et de créativité, conçu pour une utilisation quotidienne, disponible en plusieurs couleurs et personnalisable pour répondre à vos besoins.

Etape de production :

Après l'élaboration du plan d'action, nous l'avons immédiatement mis en pratique.

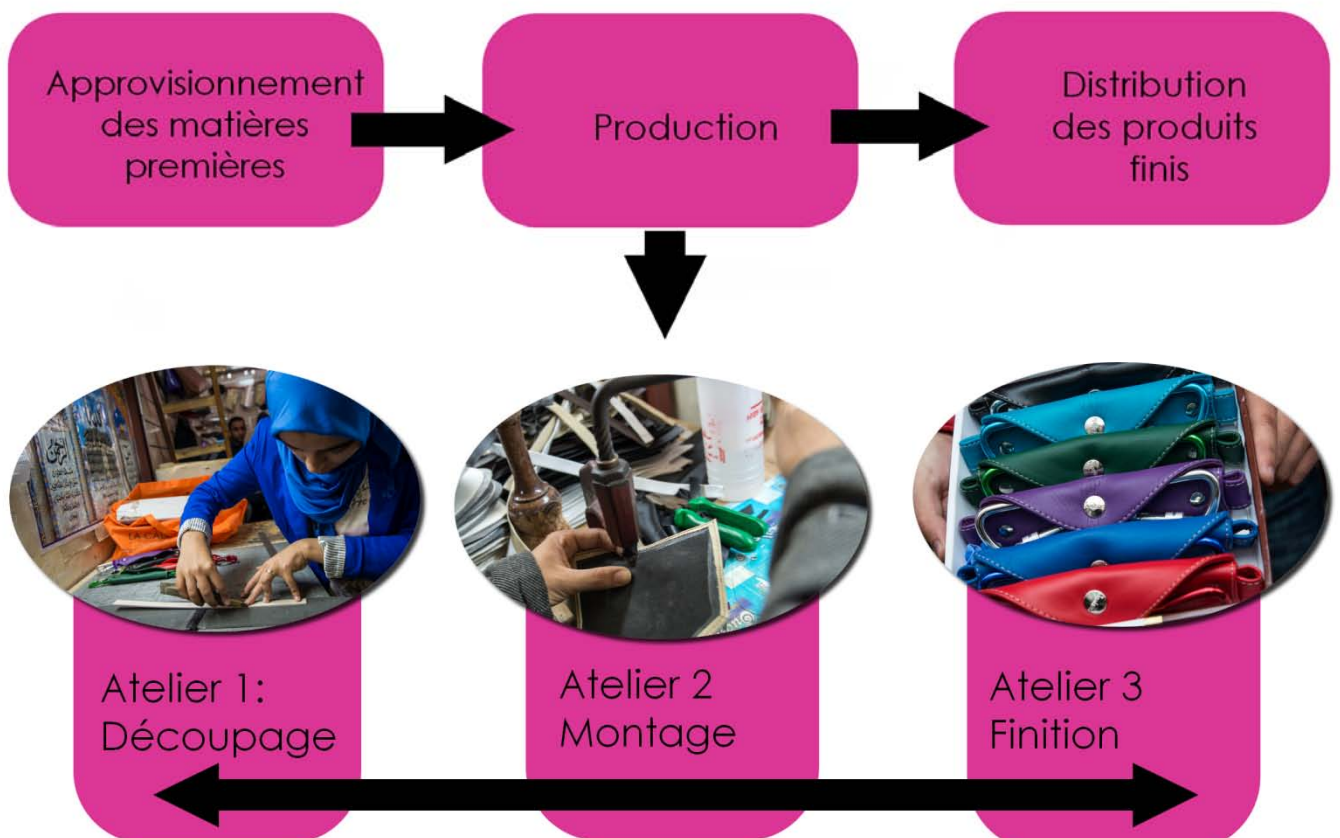
Le principal atout de notre produit est sa qualité, ce qui a conduit à l'élaboration de nombreux tests. Par exemple pour le cuir, divers essais ont été réalisés afin de l'évaluer : immersion dans de l'eau de javel, lavage à la machine, exposition au soleil et enfin test de rigidité. Les résultats ont permis de faire un choix concret quant au fournisseur.

- Exemple d'échantillon de cuir du fournisseur choisi



Suite à cela, un prototype du produit a été fabriqué, ce qui a permis notamment de revoir le plan de production, et d'apporter certaines modifications.

Notre budget nous a permis la réalisation de 300 produits. La chaîne de production se présente comme suit :



III. Rapport financier

Pour avoir une visibilité du patrimoine de l'entreprise, des décaissements et encaissements, un rapport financier a été établi. Il s'agit d'une version chiffrée du rapport narratif, mettant en relation le budget prévu et le montant effectivement dépensé.

Ci-dessous le calcul du coût de revient globale qui est égal au :

Coût d'achat des matières premières + coût de production

Coût de revient global			
Libellé	Quantité	Prix unitaire	Total
Dain	7m	28.00	196,00
Semi-cuir	10,5	42	441,00
Kawa Tchou	5	25.00	125,00
Satin	83.5	1.27	106,00
Rivet	-	-	100,00
Bouton pression	-	-	50,00

Croche-satin	300	-	25,00
Crochet	600	2.00	1 200,00
Coût d'achat			2 243,00
Coût de production	300	6.40	1 920,00
Coût de revient			4 163,00

Le tableau suivant montre le coût de revient qui est de 4 373 Dhs pour une production de 300 unités. Somme qui sera reportée au passif du bilan comme étant le capital de lancement.

Ainsi, le nombre d'actions sera égale à 13 actions/membres¹ ; donc 221 actions pour un capital de lancement de 4420.00DH.

Jendache a adopté une stratégie spécifique pour la production : qui s'est faite en flux poussés ; c'est-à-dire que « l'on produit pour vendre ». Cela permet de produire une grande quantité, d'avoir constamment un stock permettant de faire face à une demande immédiate. Concrètement, l'entreprise a pu vendre 200 unités sur 300 unités, et d'avoir donc un stock de sécurité évalué à 3500 Dhs.

- **Documents comptables**

Les documents comptables sont des pièces justificatives des opérations réalisées par l'entreprise :

a. Bilan de mars à juin

Le bilan reflète la situation de l'entreprise, il présente le passif de l'entreprise (les ressources) et l'actif de l'entreprise (les emplois)

Actif		Passif	
Actif immobilisé		Capitaux propres	
Immob. Incorporelles		Capital social	4 420
Immob. corporelles		Résultat de l'exercice	4 710
Immob. Financières			
Actif circulant		Dettes	
Stock	3 500		
Disponibilités	5 630		

¹ Nombre des actions= (total des frais/membre de JE) / cout de l'action. « Sans dépasser les règles préfixé par la company program »

'caisse'			
Total Actif	9 130	Total Passif	9 130

b. Compte de résultat

Le compte de résultat est un document qui reflète l'ensemble des produits générés par l'entreprise, mais aussi l'ensemble des charges

Charges		Produits	
Charges d'exploitation		Produits d'exploitation	
Achat matières premières	2 243	Vente produits finis	7 000
Dépenses diverses	47		
Résultat de l'exercice	4 710		
Total Charges	7 000	Total Produits	7 000

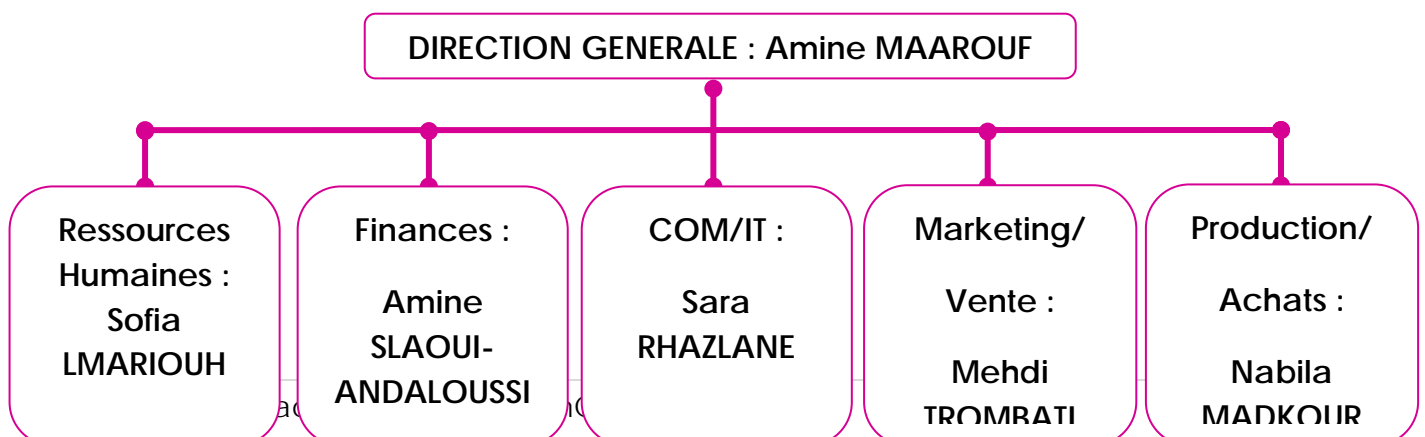
Le résultat analytique représente la différence entre le chiffre d'affaires et le coût de revient des produits vendus. Ces calculs sont résumés dans le tableau suivant

	Unitaire	Quantité	Global
Chiffre d'affaires	35	200	7000
Coût de revient	14	200	2800
Marge bénéficiaire	21	200	4200

IV - Organigramme

L'équipe Sakroch' regroupe 23 étudiants en mathématiques appliqués à l'informatique issus de la faculté des Sciences Ain Chock.

Notre junior entreprise est répartie selon 5 départements :



<p>Membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Othmane HAMID • Clarisse LAWSON • Sara ZEMMOUMI 	<p>Membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Houda OUADIHI • Mehdi JIRARI 	<p>Membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tarik TAOUS • Mustapha TEMRI 	<p>Membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hajar MEHYAOUI • Doha LAANAYA • Kawtar OUGAABAL • Issam HILAL 	<p>Membres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aminatou SIDIKOU • Afak RABIA • Chaimaa MESSOUDI • fatna El MENDILI • khalid
--	--	--	---	---

V- Bilan et restitution des réalisations

Au terme de ce programme, nous avons pu accomplir les missions suivantes :

- Création d'une entreprise définit comme étant : une entité mobilisant à la fois des ressources financières et humaines (capital humain), et offrant des produits ou services à des clients qui génèrent un bénéfice.
- Assimilation et la mise en pratique de notions telles que la planification, l'organisation, la coordination, la réalisation et l'évaluation.

« La création d'entreprise est probablement l'une des formes les plus élaborées des dernières grandes aventures modernes » - **extrait du Les Business Models de la nouvelle économie de Bernard Maitre**

Nous sommes fières d'avoir pu faire cette aventure, et ce grâce au Company Programm. Une expérience riche en enseignement, principalement l'importance des valeurs humaines, du travail en groupe, du



VII. ANNEXE 2 : Questionnaire de l'étude du marché

Objectif : Vérifier que notre projet soit en phase avec les réalités du marché.

1. Quel est votre tranche d'âge?						2. Quel est votre sexe?					
<input type="checkbox"/> Moins 18 ans <input type="checkbox"/> 18 à 30 ans <input type="checkbox"/> 30 à 45 ans <input type="checkbox"/> 45 à 50 ans <input type="checkbox"/> Plus de 50 ans						<input type="checkbox"/> Masculin <input type="checkbox"/> Féminin					
3. Trouvez-vous des difficultés à porter vos sachets en faisant vos courses/shopping ?						4. Vous avez déjà entendu parler d'un support qui vous aide à porter facilement vos sachets et qui peut s'accrocher sur un grand nombre d'équipements (Valise, table, poussette...) ?					
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non						<input type="checkbox"/> Oui je l'ai déjà acheté et consommé au moins une fois <input type="checkbox"/> J'en ai déjà entendu parler <input type="checkbox"/> Je connais mais ça ne m'intéresse pas <input type="checkbox"/> Je ne connais pas du tout					
5. Comment l'avez-vous trouvé ?						6. Pensez-vous avoir besoin du produit dans le futur ?					
<input type="checkbox"/> Excellent <input type="checkbox"/> Assez bien <input type="checkbox"/> Passable <input type="checkbox"/> Ce n'est pas exactement ce à quoi j'attendais <input type="checkbox"/> Médiocre <input type="checkbox"/> Non appréciable						<input type="checkbox"/> Assurément <input type="checkbox"/> Pourquoi pas <input type="checkbox"/> Il y a peu de chance <input type="checkbox"/> Je ne pense pas					
7. Dans quel endroit iriez-vous en acheter ?						8. Qu'attendez-vous d'un support-sac ? Qu'il soit :					
<input type="checkbox"/> Grande surface <input type="checkbox"/> Magasin <input type="checkbox"/> Kiosque <input type="checkbox"/> Epicerie <input type="checkbox"/> Souk <input type="checkbox"/> Autres : précisez.....						<input type="checkbox"/> Solide <input type="checkbox"/> Pratique <input type="checkbox"/> Maniable <input type="checkbox"/> Simple <input type="checkbox"/> Efficace					
9. Annotez ce que vous appréciez plus dans le produit (par ordre d'appréciation) ?						10. En cas d'endommagement de ce support, sachant qu'il répond à plusieurs de vos besoins, seriez-vous prêts de le racheter une nouvelle fois ?					
	1	2	3	4	5	<input type="checkbox"/> Oui, pourquoi ?..... <input type="checkbox"/> Non, pourquoi ?..... <input type="checkbox"/> Ca dépend de					
Le prix											
L'emballage											
Disponibilité											
Design											
11. Aimerez-vous avoir le choix vis-à-vis du design du support sac?						12. Combien paierez-vous pour le produit ?.....DH					
<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non						13. Quel est le prix en dessous duquel vous jugerez la qualité du produit douteuse?Dh					
14. Quelle serait la probabilité que vous utilisiez le produit s'il est vendu à 39 Dhs?											
<input type="checkbox"/> Faible <input type="checkbox"/> Assez faible <input type="checkbox"/> Peut être <input type="checkbox"/> Probablement <input type="checkbox"/> Très forte											
15. Quelles sont vos conseils et suggestions pour l'efficacité à la vente du [PRODUIT] ?											

.....

.....

CRITERES	*ECHELLE*					MOYENNE
Savoir faire et compétences	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	
Performance	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	
Attitude et comportement de travail	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	

VIII. ANNEXE 3 : Grille d'évaluation des entrepreneurs

IDENTIFICATION DE L'EMPLOYE

NOM : PRENOM : FONCTION :

Relations	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	
	1	2	3	4	5	

IX. ANNEXE 4 : Site web Sakroch

