Rapport Annuel d'activités

2013

MAX FLEX
Junior Entreprise

Lycée Moulay Idriss – Casa-Anfa

Conseillers:

Amine El Fakir
Saad Bouchiyoua

Professeur Encadrant:

Aicha Mesfioui
Said Zangui

Sommaire :

1- Présentation de Max Flex..... 3

- ✓ Identification
- ✓ Nos valeurs et nos objectifs
- ✓ L'organigramme

2- Mot de la directrice 5

3- Département des Ressources Humaines 5

4- Département de la production 6

5- Département commercial.....8

6- . Département des finances 11

Remerciements.....12

Annexes 13

1. Présentation de Max Flex

✓ Identification

- Dénomination sociale : Max Flex
- Forme juridique : Société à responsabilité limitée.
- Siégé sociale: Lycée Moulay Driss 1er Casa-Anfa.
- Capital social : 600 dh (30 actions de 20 dh)
- Activité principale : Rangement économique des vêtements et du linge de maison.

✓ Nos valeurs et nos objectifs

a) Nos valeurs

✓ L'Engagement : Tous les membres de Max Flex s'engagent pour atteindre les objectifs de l'entreprise.

✓ La responsabilité : No us sommes responsables de nos actions envers notre entreprise, notre clientèle et toutes personnes internes et externes à l'entreprise.

✓ La solidarité : Nous devons avoir un esprit d'équipe.

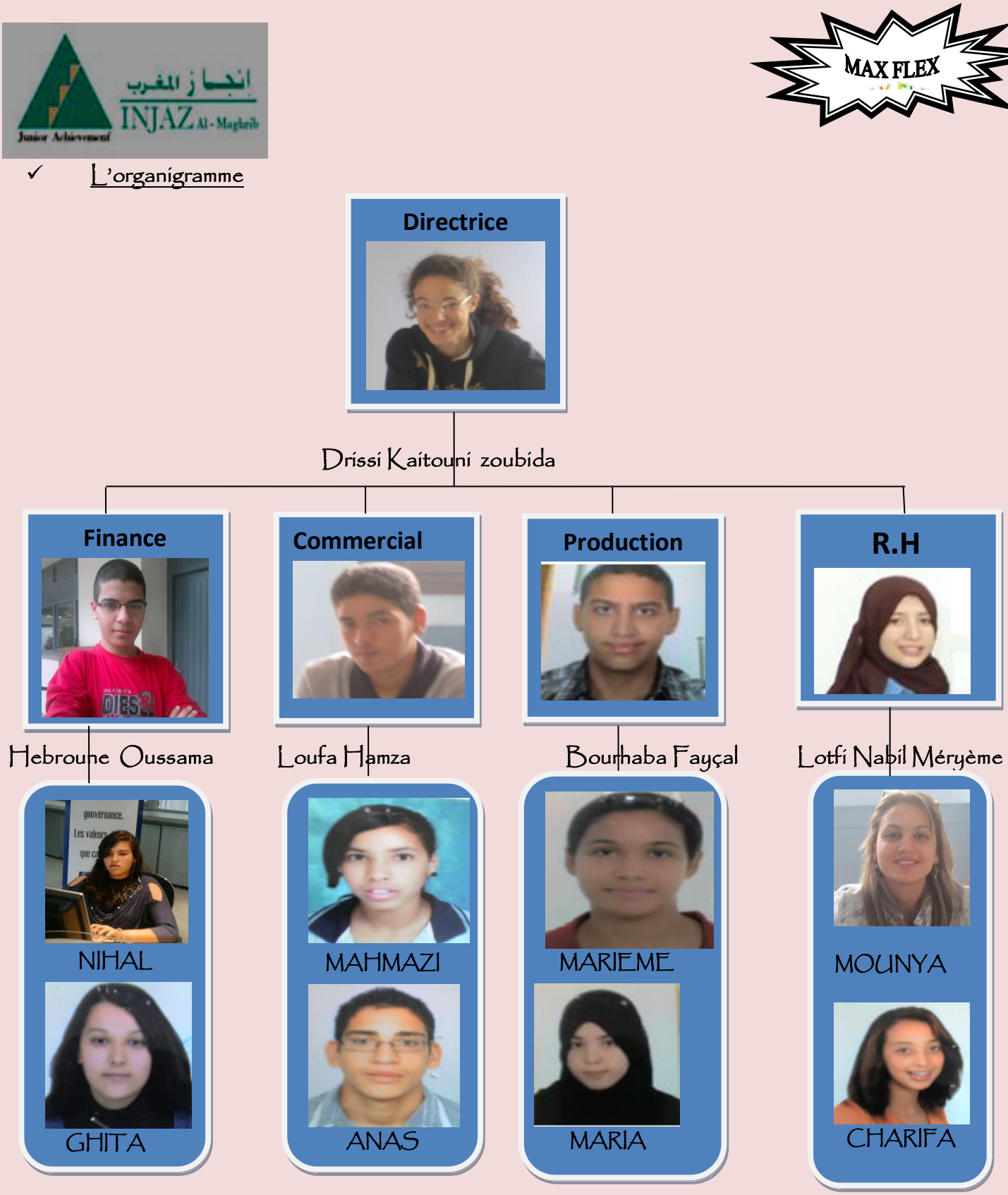
b) Nos objectifs

✓ Fabriquer un produit de bonne qualité

✓ Satisfaire notre clientèle

✓ Réaliser une bonne rentabilité des capitaux investis.

✓ L'organigramme



2- Mot de la directrice :

Je m'appelle Drissi Kaitouni zoubida, et j'occupe le poste de présidente dans la Junior Entreprise Max Flex.

Ma mission consiste à guider et à orienter l'équipe en tout ce qui concerne notre projet. Tout en respectant nos valeurs, réaliser nos objectifs et s'assurer que chaque membre aura appris quelque chose à la fin de ce programme.

Nous avons exécuté toutes les fonctions d'une vraie entreprise, depuis la formation jusqu'à la liquidation.

Nous avons appris que la notion d'équipe est très importante et que la réussite d'une affaire dépend principalement de ses membres.

Nous avons rencontré des problèmes, surtout au début, Il était difficile de choisir le produit ou le service de notre entreprise, mais enfin de compte on a pris la bonne décision.

Au fur et à mesure de l'avancement du projet les participants devenaient plus responsables et donnaient le meilleur d'eux-mêmes pour la réussite de notre entreprise.

Nous sommes fiers d'avoir participé au programme J.E à travers lequel nous avons pris connaissance avec le monde des affaires.

3-Département des Ressources Humaines (Responsable du département : Lotfi Nabil Meryéme)

En tant que responsable des ressources humaines, cette tâche m'a permis de développer mes aptitudes de communication et ma capacité d'établir des relations avec les membres de l'entreprise afin de maintenir leur assiduité, leur motivation et leur moral.

Ma mission était aussi :

- ✓ De chercher de nouvelles recrues et assurer leur intégration dans le groupe.
- ✓ De rédiger les procès-verbaux de toutes les réunions.
- ✓ D'organiser les sorties pour l'achat des matières et fournitures, l'installation d'un stand à Marjane, la visite d'entreprise (Unilever, la bourse de Casablanca).
- ✓ D'assurer des relations externes (avec les conseillés, Injaz, les parents, ...).
- ✓ De contacter les absents pour savoir les raisons de leur absence.
- ✓ De trouver des remplaçants pour ceux qui ont abandonné.

Je suis très contente de faire ce travail qui m'a permis d'avoir des bonnes relations avec tout le groupe.

4-Département de la production (Responsable du département : Bourhaba Fayçal)

Après l'étude d'un produit concurrent pris comme échantillon, les entrepreneurs ont formulé certaines suggestions dans le but d'améliorer notre produit et se distinguer de la concurrence. Ces propositions sont comme suit :

- ✓ Ajout d'un cintre incorporé dans le rangement.
- ✓ Couture plus esthétique, invisible de l'intérieur.
- ✓ Propositions de différentes couleurs...
- ✓ Ajout des rubans sur les côtés pour maintenir le rangement bien plié en cas de non utilisation.

Ensuite un rangement prototype miniature a été fabriqué afin de déterminer le mode opératoire, les éléments nécessaires à sa fabrication, et les difficultés rencontrées.

a) Approvisionnement

Après avoir dressé une liste exhaustive de tous les éléments nécessaires à la production soit :

- ✓ La matière première : tissu, fil, ruban, carton....
- ✓ Fourniture : ciseaux, épingles...
- ✓ Matériel : machine à coudre.

L'équipe chargée de l'approvisionnement a collecté les renseignements sur les prix des matières et fournitures, a apporté des échantillons de tissu. Ces derniers sont étudiés par l'ensemble des entrepreneurs afin de choisir le tissu le mieux adapté à notre produit et le moins coûteux.

Ensuite une demande a été faite au département financier pour débloquer la somme nécessaire à l'achat.

b) La production

La production a été réalisée par l'ensemble des entrepreneurs et a été organisée comme suit :

- ✓ Atelier 1 : chargé de la coupe des tissus.
- ✓ Atelier 2 : chargé de la coupe des cartons et autres accessoires.
- ✓ Atelier 3 : chargé de la couture et finition.

Une fiche de travail par atelier a été établie sur laquelle on a précisé les tâches à accomplir, les mesures à respecter, les unités à réaliser...

c) Le mode opératoire:

- ✓ Couper le tissu : pour chaque rangement, il faut 20 morceaux de tissu de 30 cm*30 pour les compartiments et 1 morceau de 90 cm*180 cm pour la partie extérieure.
- ✓ Coudre les blocs séparément
- ✓ Relier les 4 blocs

- ✓ Coudre la partie extérieure et la relier avec les 4 blocs.
- ✓ Insérer les cartons, le contre plaqué et le crochet
- ✓ Coudre le ruban satiné sur les bords.

- ✓ Les chutes de tissu étaient récupérées pour la fabrication de pochettes, distribuées aux participants à titre de souvenir.

d) Contrôle de qualité :

Durant notre visite à l'entreprise UNILEVER, à laquelle on a présenté notre produit, les responsables qui nous ont accueillis, nous ont fait part de leurs précieux conseils et remarques pour lesquels nous les remercions.

L'une des remarques était sur la qualité du crochet qui n'était pas très fiable. Donc nous avons pensé de le changer par un cintre plus fiable et difficile à se détacher du rangement.

En plus, suivant leurs conseils, nous avons accompagné le rangement par des indications au consommateur sur le poids et sur l'utilisation...

5-Département commercial (Responsable du département : Loufa Hamza)

a- Etude de marché :

Avant d'entamer la production, les commerciaux ont procédé à une étude du marché qui repose sur deux axes :

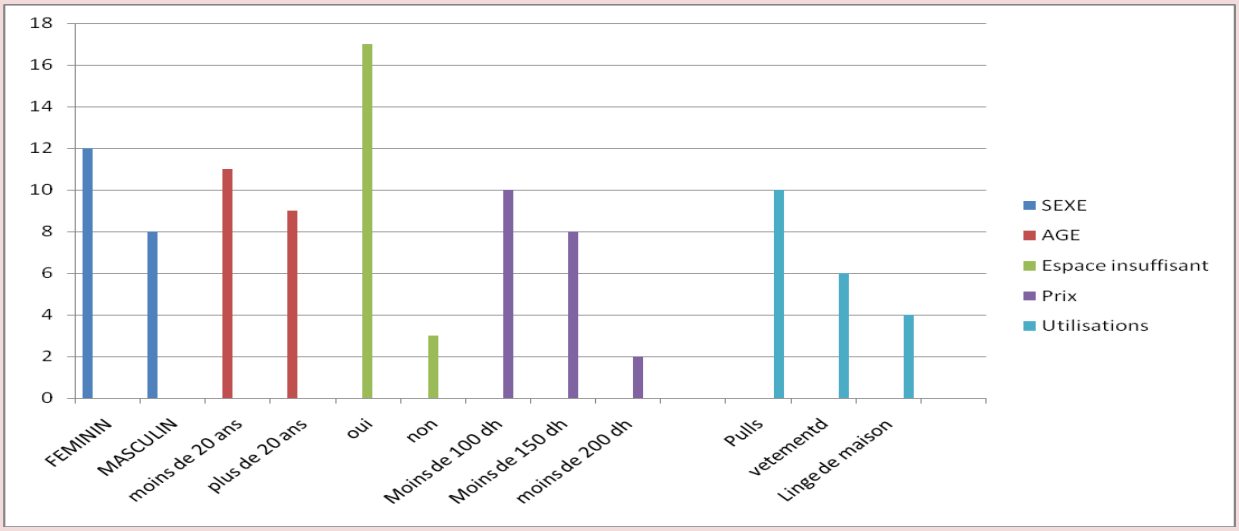
- ✓ Recueil des informations sur les produits similaires existants pour mieux cerner la concurrence (caractéristiques des points concurrents, leurs prix, leurs défauts...).
- ✓ Cette recherche était réalisée par internet et en visitant les lieux de vente de ce genre de produits.
- ✓ Etablissent d'un questionnaire afin de vérifier l'utilité de nos produits, ses caractéristiques, les attentes de la clientèle, le prix...

Nombre d'études effectuées : 2

Nombre de personnes questionnées : 20

La cible était composée des professeurs, élèves, entourage familial, et autres ...

b- Résultats de l'étude :



Et suite à cette étude nous sommes arrivés aux conclusions suivantes :

1- Déterminer le prix

Le prix de vente de chaque produit est fixé à 90 dirhams.

Le prix a été fxé en fonction :

- ✓ Des prix de la concurrence.
- ✓ Du coût de revient du produit.
- ✓ Le prix des concurrents.

2- Déterminer les caractéristiques de notre produit

- ✓ Produit répondant aux besoins de la clientèle.
- ✓ Différentiation de notre produit à celui des concurrents (la bonne qualité).
- ✓ Produit facile à plier, à arranger et à utiliser dans différents endroit (pièce sans placard, camping, internat...)

3- Déterminer du nom commercial

Nos produits sont commercialisés au nom de « PLACARY » choisit parmi les noms proposés par les participants.

c- <u>Moyens de publicités :</u>

- ✓ Stand à Marjane Hay hassani.

- ✓ Site web 'Facebook'.
- ✓ Bouches-oreilles
- ✓ Sms
- ✓ Flayer

4-La vente

La vente de notre produit s'est déroulée dans des bonnes conditions, notre produit était apprécié par la clientèle, par sa qualité, ses différents motifs, et son prix qui était accessible à la plupart des clients.
La quantité à vendre n'était pas très importante pour répondre aux demandes, cela est dû à plusieurs raisons :

- ✓ Les moyens financiers.
- ✓ Les difficultés de production.
- ✓ Etc...

6-Département des finances (Responsable du département : Hebroune Oussama)

En tant que responsable du département des finances, ma mission se résume à :

- ✓ Gérer l'argent de l entreprise.
- ✓ Inscrire toutes les transactions financières dans un registre (Le journal).
- ✓ Présenter la situation financière de l'entreprise (Bilan) et des comptes de gestion (Compte de produits et charges ; le seuil de rentabilité ; le coût de revient).

i. Résultats financiers de l'entreprise :

✓ Le coût de revient :

Les éléments	Quantités	C.U	Montant
Charges variables :			
• Matières premières : -Tissu imprimé	20 m	15 dh/m	300.00
-Tissu simple	12 m	10 dh/m	120.00
• Cintre	12 unités	1.5 dh	18.00
• Main d'œuvre	-	-	00.00
• Carton iso rail	2 m²	15 dh/ m²	30.00
• Autres fournitutes			12.00
Charges fixes :			
• La publicité			188.00
• Petits outillages(ciseaux, régle, ...)			52.00
• Les frais de transport			00.00
• Les frais des appels téléphoniques			00.00
Coût de revient	12 articles	60	720.00

✓ Comptes de produits et charges

Charges	Valeurs	Produits	Valeurs
Achats de matières 1ère	420.00	Ventes des produits	900.00
Achats des fournitures	112.00	Variation des stocks de pts	120.00
Frais publicité	188.00		
Total	720.00	Total	1020.00
Bénéfice	300.00		

✓ Seuil de rentabilité :

1. Charges fixes : 240 dhs (publicité ; petits outillages)
2. Charges variables unitaires : 40 dhs (consommation des matières et fournitures)
3. Le prix de vente unitaire : 90 dhs
4. Le seuil de rentabilité : $\frac{240}{90-40}$ = 4.8 articles arrondi à 5 articles

(on doit vendre au minimum 5 articles pour couvrir la totalité des charges.)

✓ Bilan

Actif	Montant	Passif	Montant
Stock des produits Caisse	120.00 780.00	Capital social Bénéfice	600.00 300.00
Total	900.00	Total	900.00

✓ Taux de rentabilité : $\frac{300 * 100}{600}$ = 50%

L'entreprise a dégagé un taux de rentabilité important, seulement il faut tenir compte de certaines prestations qui étaient fournies gratuitement par les participants et que normalement représentent des charges pour l'entreprise.

Rapport de liquidation

Une assemblée des associés a décidé de dissoudre l'entreprise, par le remboursement du capital aux actionnaires, de donner les deux produits en stock après la compétition aux professeurs encadrant à titre de souvenir et d'organiser une petite fête avec le profit de liquidation.

REMERCIEMENTS

Nous remercions nos conseillers, nos professeurs et nos parents qui nous ont soutenu et encouragé du début jusqu'à la fin du programme, l'association Injaz Al Maghrib pour nous avoir donnée la chance de vivre cette expérience et DIEU notre créateur.

Les annexes :

Feuille de présence

Nom	Prénom	1ère Séance	2ème Séance	3ème Séance	4ème Séance	5ème Séance	6ème Séance	7ème Séance	8ème Séance	9ème Séance	10ème Séance	11ème Séance	12ème Séance	Observations
Berrada	Ghita	x	X	X	X	X	X	X	X	X		x	x	Présente
Zanguì	Kenza	x	x	X	X	X	X	X	X				x	Présente
Drissi Kaitouni	Zoubida			x	X	X	X	X	X	X			x	Présente
Chahti	Anas					x	X	X	X	X	X		x	Présent
Basam Idrissi	Maria			x	X	X	X	X	X	X	X		x	Présente
Bourhaba	Faycal	x	X	X	X	X	X	X	X	X			x	Présent
Farah	Marième						x	X	X	X	X	X	x	Présente
Lotfi Nabil	Meryem	x	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	x	Présent
Dahou	Charifa			x	X	X	X	X	X	X			x	Présente
Elmahmazi	Maryème			x	X	X	X	X	X	X			x	Présente
Loufa	Hamza			x	X	X	X	X	X	X			x	Présente
Hebroune	Oussama	x	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	x	Présent
EL Idrissi	Monia			x	X	X	X	X	X	X		X	x	Présente
Hamouda	Nihale	x	X	X	X	X	X	X	X	X	X	x	x	Présent
Meliane	Aulaya	x	X	X	X	X	X	X						Abandonne

Questionnaire

- Sexe : (*) ☐Féminin ☐Masculin
- Age : ☐Moins de 20 ans ☐Plus de 20 ans
- Avez-vous un problème de rangement ? ☐Oui ☐Non
- Si oui, à quoi est-il dû ?

☐Absence de placards

☐Placards sans tiroirs

☐Espace de rangement insuffisant

- Etes-vous intéressés par des étagères de plus dans votre placard ?

☐Oui ☐Non

- Si oui, combien souhaiteriez-vous avoir ?

☐2 ☐3 ☐4 ☐5

- Quel prix seriez-vous prêt à payer pour ce rangement, sachant que le prix est proportionnel à la qualité et au nombre d'étagères ?

☐Moins de 100 dh

☐Entre 100 dh et 150 dh

☐Entre 150 dh et 200 dh

☐Plus de 200 dh

A quel type de vêtement allez-vous utiliser ce rangement ?

☐ Pulls ☐ Vêtements ☐ Linge de maison

☐Autre à préciser.....

Merci de votre collaboration

(*) Cochez la case correspondante

JOURNAL DE CAISSE

DATE	IMPUTATION		LIBELLE	RECETTES	DEPENSES
	DEBIT	GREDIT		DEBIT	GREDIT
			TOTAUX PAGE		
			TOTAUX PRECEDENT		
			A REPOTER		

BON de CAISSE N°.....

DATE	LIBELLE	RECETTES	DEPENSES