



## SOMMAIRE

- I. Mot du président
- II. Département Ressources Humaines
- III. Département Communication
- IV. Département Commercial et marketing
- V. Département de Production
- VI. Département Financier
- VII. Conclusion
- VIII. Remerciements
- IX. Annexes

## I. Mot du président :

*Convaincus par l'idée que les activités parascolaires constituent l'une des composantes de base de l'éducation et de l'enseignement, et assurent la promotion et l'émergence des ressources créatives des élèves. Nous, élèves en première année du cycle du baccalauréat du lycée Fatima-ezzahra, représentons notre lycée à la compétition régionale de INJAZ AL MAGHRIB, dans le cadre du concours « Jeunes entrepreneurs - Company program » en créant la jeune entreprise Mobinew.*

*Mobinew, est une jeune entreprise créée en février 2013. Elle est spécialisée dans le mobilier.*

*Notre JE vient de lancer son premier produit « The 001 Desk », Une table polyvalente pour les ordinateurs portables. L'objectif de notre produit est de donner à nos clients la possibilité de travailler sur leur lit ou leur canapé avec un ordinateur portable en profitant d'un confort optimal et en protégeant leur PC portable ou MAC de tout ce qui peut les endommager. Notre produit se caractérise par :*

- Un système de ventilation interne pour absorber la chaleur de votre PC portable
- Une masse ne dépassant pas les 2kg
- Un design personnalisé selon votre goût et votre choix
- Deux haut parleurs intégrés

(voir annexe 6)

*Notre entreprise a été fondée sur un ensemble de valeurs que le groupe a choisi pour être toujours présentes dans notre comportement entre nous même et avec l'extérieur. Et ces valeurs consistent en :*

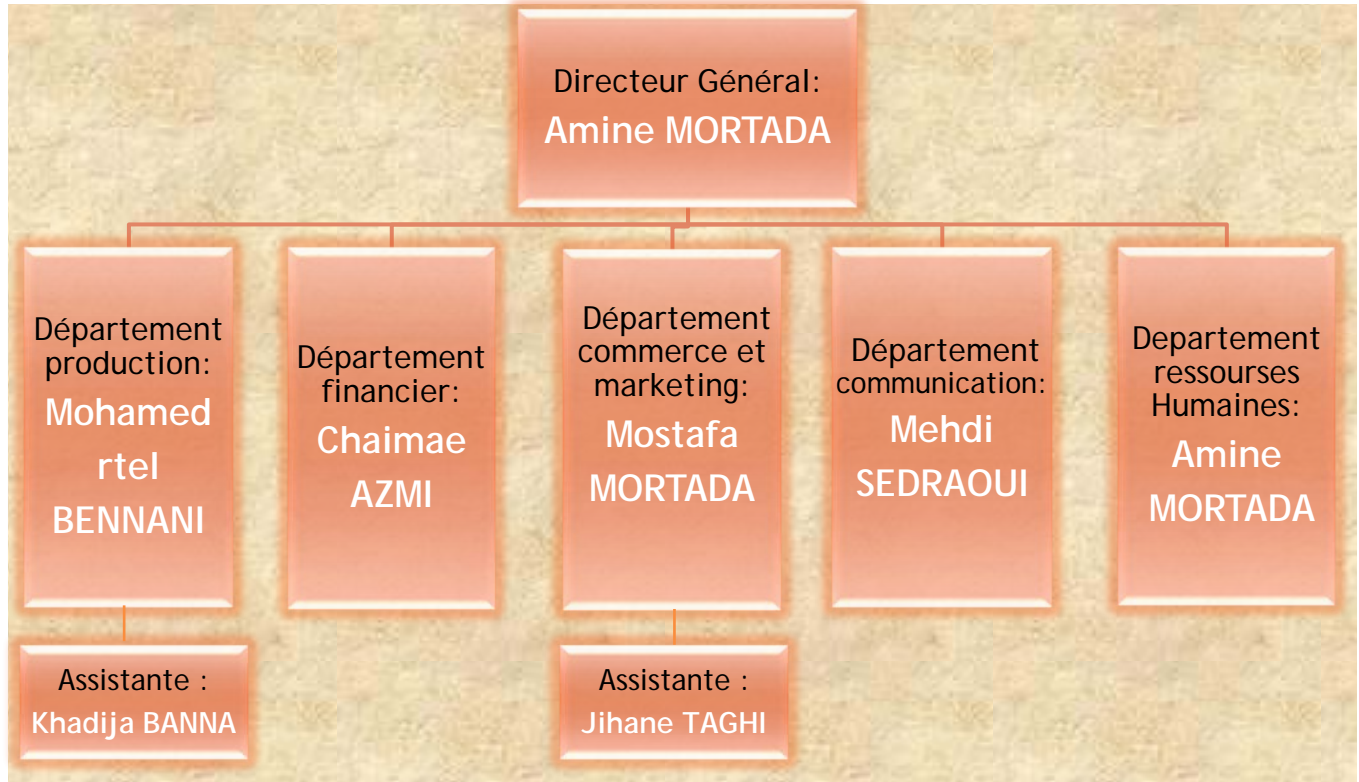
- L'honnêteté,
- la transparence,
- Le sens de la responsabilité,
- l'esprit d'équipe,
- La franchise,
- l'innovation

## II. Département Ressources Humaines

*Notre mission principale est de chercher en permanence l'équilibre entre la rentabilité de notre JE et le bien être de ses membres. Pour cette raison, on a établi un plan d'affaire dans le but de clarifier les objectifs à atteindre pour chaque département, et aussi aider le groupe à évaluer son travail et de connaître ses points forts, et ses points faibles.*

*A savoir que, les membres de Mobinew on choisit de ne pas être rémunéré.*

➤ L'organigramme de notre JA se présente comme suit :



Cet organigramme représente la structure finale de notre JE et ce depuis le 15/04/2013, lorsque la majorité des membres de groupes ont constaté le manque d'engagement et de sérieux de l'ancien directeur général et l'ancien directeur de production, ce qui nous a poussé à les refouler, et à restructurer notre organigramme.

➤ Conflits et obstacles du groupe :

- les problèmes qu'on a affrontés tout au long de notre activité se présentent comme suit :

- Au début, certains membres ne prenaient pas les choses au sérieux, et s'absentaient à plusieurs reprises. mais on est arrivé à résoudre ce problème en mettant en œuvre des sanctions sévères à leur égard, tel que :
  - Toute personne qui rate une réunion sans justification, sera obligée à vendre deux actions dans un délai de 24H si non elle sera virée.
  - Toute personne qui rate deux réunions successives sans justification, sera virée automatiquement.
- Des Différends entre les membres du groupe, qui ont été généralement réglés facilement et à l'aimable.

(Voir annexe 5)

### III. Département communication

Les membres de ce département avaient comme mission la création et le développement des moyens de publicités (logo, flyers, carte de visites, T-shirt...). Egalement l'animation de la page facebook en agissant sur les commentaires des membres de la page aussi bien les encouragements que les critiques, ce qui nous a incité à perfectionner de plus notre travail (voir annexes 1 et 2). Ce département a veillé sur la bonne circulation de l'information entre les membres de Mobinew, en outre il a joué le rôle de l'intermédiaire entre notre JE et son environnement.

### IV. Département commerce et marketing

Dès le choix du produit, le Département Marketing a commencé une série d'études sur le terrain. La première étude a été effectuée Le 01/03/2013 en utilisant un questionnaire, qui vérifie la faisabilité du projet et le degré de succès du produit à commercialiser (voir annexe 3). Cette mission n'a pas été facile car certaines personnes refusaient de remplir nos questionnaires, d'autres, nous prenaient à la légère.

Grâce à ce département et ses efforts ainsi que les outils mis en place par ce dernier, nous avons constaté que notre produit pourrait connaître un grand succès vu les résultats de l'enquête terrain effectuée auprès d'un échantillon de toute catégorie de consommateurs (voir annexe 4). et nous avons pu conclure un contrat de sponsoring avec DAR SOULAMI AL HADITA dont on a pu tirer profit d'une somme de 500 dh. (Voir annexe 7)

En ce qui concerne le prix de notre produit, nous avons collaboré avec le département financier et le département de production pour avoir le coût de revient, et ainsi fixer un prix adapté au pouvoir d'achat de notre clientèle.

⇒ Coût de revient = 400 DH

⇒ Coût de vente unitaire : 500 DH

Pour la commercialisation du produit, les membres de ce département se sont mobilisés le 26 Mai à MARJANE de Hay hassani où ils ont présenté notre produit pour la première fois, ce jour là, ils ont pris trois commandes qui ont été livrées le 8 juin, et ainsi ils ont acquis les avis des clients pour perfectionner « The 001 Desk ». De plus, notre sponsor a passé une commande de 10 unités qui est en cours de production.

## V. Département Production

Le département production avait comme rôle principal la recherche de fournisseurs, de matières premières et du personnel approprié pour mener à bien la chaîne de production. Aussi bien la veille sur la qualité, l'innovation et le perfectionnement du produit.

Pour se faire, le directeur de production et son assistante, ont fait une sortie le 16/04/2013 dont le but était de trouver un fournisseur, et un menuisier pour la constitution du stock de matière première, d'emballage et pour la fabrication du produit, et ils ont réussi à les trouver à « Sidi maârouf 5 Rue 55 ».

Éléments	Coût unitaire
Matières premières	250 DH
Emballage	50 DH
Main d'œuvre	100 DH
<b>Total</b>	<b>400 DH</b>

### ❖ La marge bénéficiaire :

PRIX DE VENTE UNITAIRE - COÛT DE REVIENT = MARGE

$$500 \text{ DH} - 400 \text{ DH} = 100 \text{ DH}$$

### ❖ Freins de la mise en production :

➤ Le Processus de la production a rencontré plusieurs freins, on peut citer :

- La difficulté de rendre d'une idée abstraite un produit concret
- Le non-engagement de l'ancien directeur de production
- L'échec des deux premiers prototypes

## VI. Département financier

Après une étude du marché bien détaillé de la part du département marketing, et après que le directeur de production a fixé le cout de revient de notre produit, on a conclu qu'il nous fallait un capital de 2000 dh pour démarrer notre activité. Cependant, on a vendu 141 actions, à 20 dh l'une, ce qui nous a rapporté 2820dh, qui a servi à la production de nos produits.

### ❖ Les frais fixes et variables de notre entreprise :

#### Les frais fixes :

<i>ELEMENTS</i>	<i>MONTANT</i>
Frais de publicité	550 DH
Frais de transport	80 DH
Frais de communication	80 DH
Impression des rapports	210 DH
<b>TOTAL</b>	<b>920 DH</b>

#### Les frais variables :

<i>ELEMENTS</i>	<i>MONTANT</i>
Matières première	1000DH
Emballage	200 DH
Main d'œuvre	400DH
<b>total</b>	<b>1600 DH</b>



### Calcul du seuil de rentabilité :

$$\begin{aligned} \text{Seuil de rentabilité} &= \frac{\text{total des frais fixes}}{\text{prix de vente} - \text{frais variables unitaires}} \\ &= \frac{920DH}{500dh - 400dh} = 9.2 \text{Unités} \end{aligned}$$

### ➤ Bilan et CPC de «MOBINEW» :

#### Extrait du Bilan au : 21-06-2013

<b>Actif</b>	<b>Montants</b>	<b>Passif</b>	<b>Montants</b>
<u>Actif immobilisé</u>		<u>Financement permanent :</u>	
Immobilisation en non-valeur	--	Actionnaires, capital souscrit-non appelé	2 820
Immobilisation incorporelles	--	<i>Résultats Net (perte)</i>	<i>-20</i>
Immobilisation corporelles	--		
Immobilisation financières	--		
<u>Actif circulant :</u>		<u>Passif circulant</u>	
Stock de matières premières	--	Fournisseurs	3000
Stock de produits finis	--		
Emballage client	5000		
<u>Trésorerie</u>		<u>Trésorerie</u>	
caisse	800	--	--
<b>Total</b>	<b>5800</b>	<b>Total</b>	<b>5800</b>

### Compte de produits et charges au 21/06/2013

<b>CHARGES</b>	<b>MONTANTS</b>	<b>PRODUITS</b>	<b>MONTANS</b>
<i>CHARGES D'EXPLOITATIONS</i>		<i>PRODUIS D'EXPLOITATIONS</i>	
ACHAT DE MATIERE PREMIERES ACHATS D'EMBALAGES	1000 200	VENTE DE PRODUITS FINIS	2 000
REMUNERATION DU PERSONNEL EXTERIEUR A L'ENTREPRISE	400	VENTE DE SERVICE	500
TRANSPORT	80	<b>RESULTATS NET (PERTE)</b>	<b>20</b>
PUBLICITE, PUBLICATION ET RELATIONS PUBLIQUES	550		
FRAIS DE TELEPHONE	80		
DOCUMENTATION GNERALE	210		
<b>TOTAL</b>	<b>2 520</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2520</b>

*N.B : On n'a pas pu encore atteindre notre seuil de rentabilité, puisque nous n'avons vendu que 4 unités. Cependant, il nous reste une commande de 10 unités pour notre sponsor, qui sont en cours de production et dès qu'elles seront produites et livrées ce dernier sera atteint.*

- *La conclusion de notre JE ne va être effectuée qu'après la réalisation du seuil de rentabilité et le commencement du gain, ce qui va nous permettre de rembourser les investissements initiaux des actionnaires et leurs dividendes.*





إنجاز المغرب  
INJAZ Al - Maghrib



## VII. Conclusion

*La création de notre jeune entreprise était notre première expérience professionnelle, et par laquelle toute l'équipe Mobinew s'est sentie murie. En tant que lycéens, nous n'avions aucune notion du monde professionnel en commençant par l'organisation du temps, en finissant par les techniques de communication professionnelle et tout en passant par l'engagement et la déontologie. C'est vrai qu'on a affronté plusieurs obstacles, mais on a pu tous les surmonter grâce à notre sens d'esprit d'équipe, notre ambition, et notre forte volonté.*

*Chacune et chacun des collaborateurs de notre groupe était concerné par ce formidable challenge et cette merveilleuse expérience. Nos valeurs y concourent : responsabilité, solidarité, et performance fondent en ressort le succès d'un groupe coopératif, ambitieux, porté par la mobilisation permanente de son capital humain, l'engagement de ses sociétaires et autres partenaires à sa croissance.*

## VIII. Remerciements

Toute l'équipe « MOBINEW » tient à adresser un remerciement spécial à :

- ❖ *Mme Kawtar LAAJIL notre conseillère qui nous a suivi tout au long de notre formation.*
- ❖ *Mme Imane OUZZI, Mme Sanaa OUADIAA et Mme Soumia OUHAMMOUCH qui venaient ponctuellement voir où nous étions arrivés et grâce auxquelles on a acquis de nouvelles connaissances.*
- ❖ *Notre directeur Mr Abderrahim MAWJOURD, Notre censeur Mme Hanane EL HOBBI et tout Le personnel administratif de notre lycée FATIMA EZZAHRA*
- ❖ *Tous les actionnaires qui ont participé au développement de notre entreprise et sans lesquels on n'aurait pas pu en arriver là où on en est aujourd'hui.*
- ❖ *Notre sponsor officiel DAR SOULAMI AL HADITA*
- ❖ *Et finalement on remercie toute l'équipe d'Injaz Al- Maghrib de nous avoir permis de vivre une telle expérience.*

## ❖ Annexe 1 :

### Flyer et Fiches publicitaires



Mobinew est une jeune entreprise spécialisée dans le mobilier, qui représente notre lycée FATIMA ZAHRA à la compétition régionale de INJAZ AL MAGHRIB dans le cadre du concours « JA Company program™ ». Mobinew, vient de lancer son nouveau produit « The 001 Desk », un support polyvalent pour les ordinateurs portables, parmi ses caractéristiques :

- Contient deux hauts parleurs intégrés
- Accompagner d'un système de ventilation interne pour absorber la chaleur de votre ordinateur portable
- Le poids de « the 001 Desk » ne dépasse pas les 2kg
- Un design personnalisé selon votre goût et votre choix

Contactez nous au :

+2126 14 15 93 48  
+2126 15 21 79 72  
+2126 69 18 04 87

Page facebook :  
Mobinew




دار السلام الحديقة  
Dar - Salam - Al Haditha



« The 001 Desk »  
Mobinew est une jeune entreprise spécialisée dans le mobilier, qui représente notre lycée FATIMA ZAHRA au compétition régionale de INJAZ AL MAGHRIB Mobinew vient de lancer son nouveau produit The 001 Desk, un support polyvalent pour les ordinateurs

• Les caractéristique du

« The 001 Desk » :

- Contient deux haut parleurs intégrés
- Accompagner d'un système de ventilation interne pour absorber la chaleur de votre ordinateur portable
- Le poids de « the 001 Desk » ne dépasse pas les 2kg
- Un design personnalisé selon votre goût et votre choix



« The 001 Desk »  
All in one, 4 everyone



Contacts : +2126 14 15 93 48  
+2126 15 21 79 72  
+2126 69 18 04 87

### Carte de visite



**The 001 DESK**  
All in one, 4 every one

Adresse activité principale: Mers sultan quartier al ahbass Lycée fatima zahra casablanca

Téléphone: +2126 14 15 93 48  
+2126 15 21 79 72  
+2126 69 18 04 87

Page facebook :  
Mobinew

## ❖ Annexe 2 :

### Aperçu de notre page facebook



The screenshot shows the Facebook profile for 'Mobinew'. The profile picture is the MOBINEW logo. The cover photo features intricate Islamic geometric patterns. The page has 35,960 likes and 854 people talking about it. The bio states: 'Produit/Service "MOBINEW", est une JE spécialisé dans le mobilier. on vient de lancer notre premier "THE 001 DESK" un support polyvalent pour vos ordinateur portable.' There are buttons for 'J'aime', 'Photos', and 'Mentions J'aime'. A 'Gestionnaire de publicités' sidebar is visible on the right. The main content area shows a post from Mobinew mentioning an official sponsor, 'Dar Soukani Al Kadira', with a logo. Below this is a promotional graphic for 'The 001 DESK' with contact information: 'Mers sultan quartier al ahbass', 'Lycée fatima zahra casablanca', and phone numbers '+2125 14 15 93 48', '+2125 15 2 79 72', '+2125 69 18 96 87'. The Facebook page link is also provided.

## ❖ Annexe 3 :

## Questionnaire

Bonjour, nous faisons partie d'une jeune entreprise dénommée « Mobinew », nous réalisons une enquête marketing pour le lancement de notre nouveau produit « The 001 Desk », Une table polyvalente pour les ordinateurs portables, qui a pour objectif ; donner à nos clients la possibilité de travailler sur leur lit ou leur canapé avec un ordinateur portable en profitant d'un confort optimal et en protégeant leur PC portable notre produit se caractérise par :

- Un système de ventilation interne pour absorber la chaleur de votre PC portable
- Une masse ne dépassant pas les 2kg
- Deux haut parleurs intégrés

Et nous aimerions avoir votre avis. Merci d'avance

➤ Est ce que notre produit « the 001 DESK » vous parait utile ?

OUI  NON

➤ Avez-vous déjà utilisé un produit semblable à « THE 001 DESK » ?

OUI  NON

➤ Préférez-vous que son design soit traditionnel ou qu'il soit personnalisé selon votre goût ?

Traditionnel  personnalisé

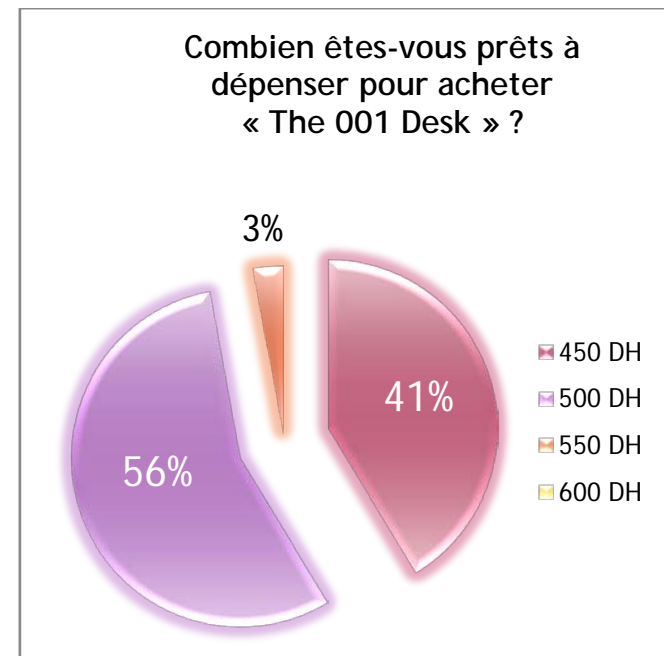
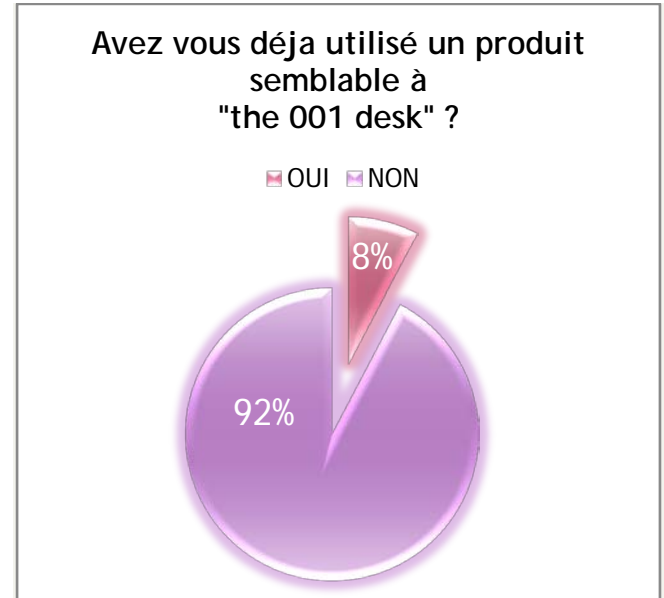
➤ Combien êtes-vous prêts à dépenser pour acheter « THE 001 DESK » ?

450 DH  500 DH  550 DH  600 DH



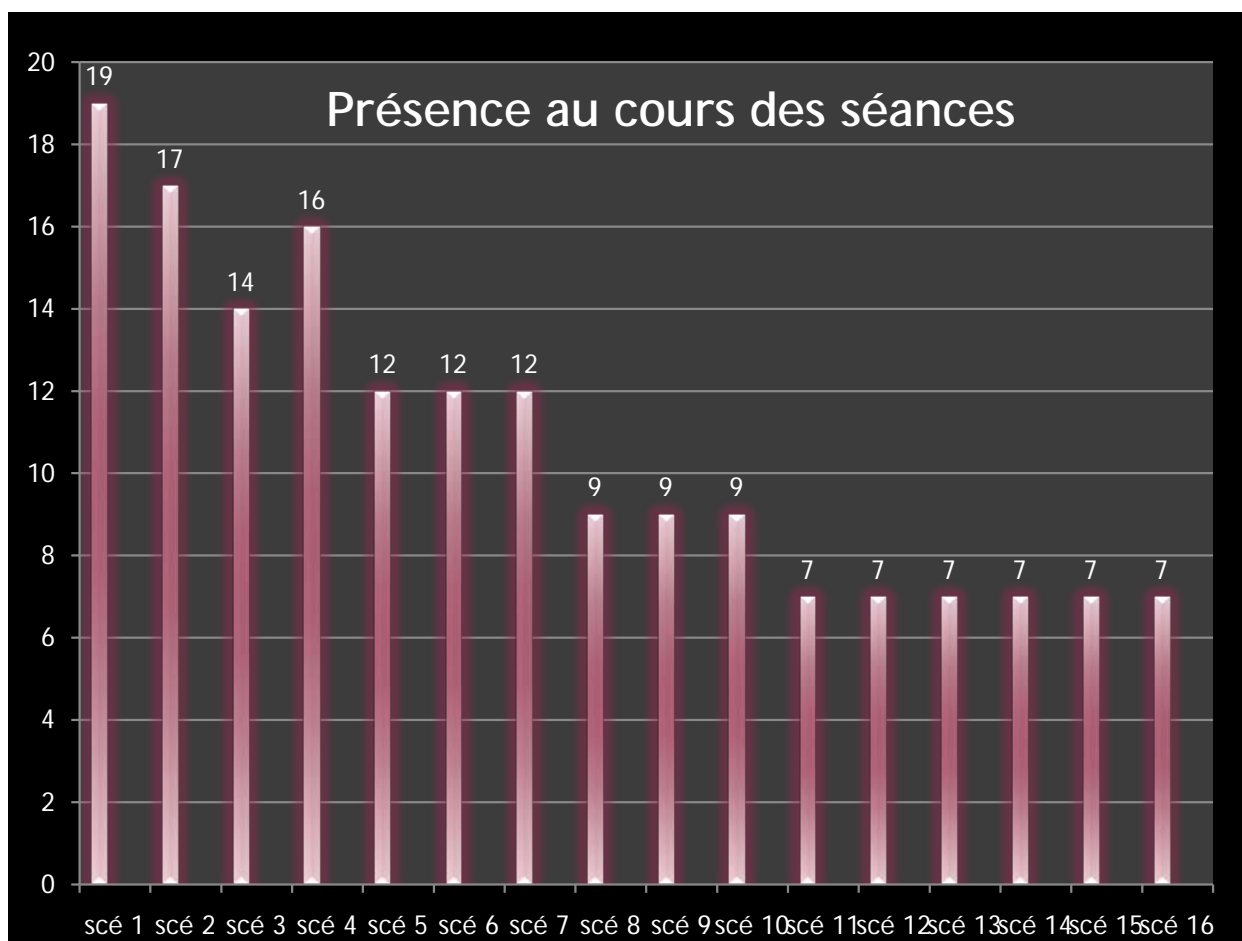
## ❖ Annexe 4 :

### Résultats du questionnaire :



## ❖ Annexe 5 :

### Graphique de Présence Des Membres De « Mobinew » :





❖ Annexe 6:

« THE 001 DESK »





إنجاز المغرب  
INJAZ Al - Maghrib



## ❖ Annexe 7 :

### Contrat de sponsoring

# CONVENTION DE SPONSORING DAR SOULAMI AL HADITA / MOBINEW

*Entre les soussignés :*

**DAR SOULAMI (SARL)** au capital de **2400.000.00**, sise au **86 BD VICTOR HUGO** Quartier des Habouss Casablanca

Représentée aux présentes par **Mme Widad SOULAMI**, en vertu des pouvoirs qui lui ont été régulièrement consentis,

Désignée dans la présente convention par **Mme Widad SOULAMI**

D'une part

Et :

**MOBINEW (SA)** au capital de **2820.00**, sise au Lycée Fatima zahra, Quartier des Habouss Casablanca.

Représentée aux présentes, par son Directeur général, **Mr. Amine MORTADA**

Désignée dans la présente convention par **Mr. Amine MORTADA**

D'autre part

### Article I : OBJET

Le présent contrat a pour but de définir les conditions et modalités selon lesquelles Dar Soulami accepte de sponsoriser Mobinew.

### Article II : FINANCEMENT

Le montant du financement est fixé à la somme de **500 DH**

### Article III : ENGAGEMENTS DE MOBINEW

En contrepartie du sponsoring de Dar soulami, MOBINEW s'engage à véhiculer et à promouvoir, sur une durée de trois mois (3 mois) l'image de Dar Soulami à travers :

- Sa citation en tant que partenaire dans l'ensemble des événements médiatisés qui seront organisés par MOBINEW;
- Présence du logo de Dar Soulami avec mention Sponsor officiel sur visuels: affiches, bache numérique.

Dans cet esprit, MOBINEW s'engage à veiller à ce que le logo de Dar soulami ne soit jamais utilisé dans un cadre contraire à ses intérêts matériels ou moraux et à veiller à la protection de son image de marque.

### ARTICLE IV : TERRITORIALITE

Les engagements pris en exécution de la présente convention sont valables exclusivement pour le territoire marocain.

### ARTICLE V : MODIFICATION DE LA CONVENTION

Toute modification de la présente convention ne pourra être prise en compte qu'après la signature d'un avenant par les deux parties ; cet avenant devra déterminer notamment les modifications causées à la convention d'origine, tant pour ce qui concerne la partie financière, notamment la variation du montant de financement suite à l'évaluation, que pour le programme.

### Article VI : INDEPENDANCE

Il est expressément exclu que la présente convention puisse constituer ou donner lieu à une quelconque association ou société de fait ou de droit entre les parties contractantes, chacune des parties agissant à titre indépendant et sans rapport autre que les stricts droits et obligations les liant en vertu de la présente convention.

### Article VII : ELECTION DE DOMICILE

Pour l'exécution de la présente convention, les parties déclarent faire chacune élection de domicile en son adresse indiquée en tête des présentes.



إنجاز المغرب  
INJAZ Al - Maghrib



### Article VIII : ARBITRAGE

En cas de différend relatif à la validité, l'interprétation ou l'exécution de la présente convention, non réglé à l'amiable, les parties soumettront leur différend à l'arbitrage conformément aux articles 306 et suivants du Code de Procédure Civile marocain.

Fait à Casablanca, le 04/06/2013

MOBINEW

DAR SOULAMI AL HADITA

