



SOMMAIRE

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



I. Mot du président directeur général

Mr. Youssef NADOUF :

J'étais ému quand l'équipe m'a fait confiance en votant pour moi, est en éluant ma personne en tant que président directeur général.

J'espère être digne de cette confiance et mener à bien ma mission, être là pour toutes et tous, c'est une mission dont le poids est très lourd est que je souhaite supporter avec tous les membres de notre équipe.

- Qui sommes nous ?

Sound Makers est une société de jeunes entrepreneurs créée avec l'aide de l'association Injaz Al Maghreb et à l'occasion du concours « Jeunes entrepreneurs - Company program »

Nous avons pris le défi de mettre sur le marché de la distribution marocaine, un amplificateur sonore, domestique à utiliser principalement ou en appoint en cas de panne d'un amplificateur interne, chose qui évite d'acheter tout un nouvel appareil.

Notre équipe est issue de groupement de lycéens appartenant à l'établissement Fatima Az-zahra de Casablanca.

- Notre philosophie

Nous avons appris à travailler ensemble avec comme devise « *Un pour tous et tous pour un* ».

- Préface et historique

Au début de ce projet, il y'avait quelques embarras au niveau du choix du produit, mais après plusieurs négociations et une décision finale collégiale, nous nous sommes concertés à choisir un produit qui nous paraît révolutionnaire et qui se présente sous forme d'un amplificateur.

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. Cette entreprise est pour nous est la première expérience de notre vie professionnelle.

Tout les directeurs et chefs de service de notre institutions sont associés à parts égales.

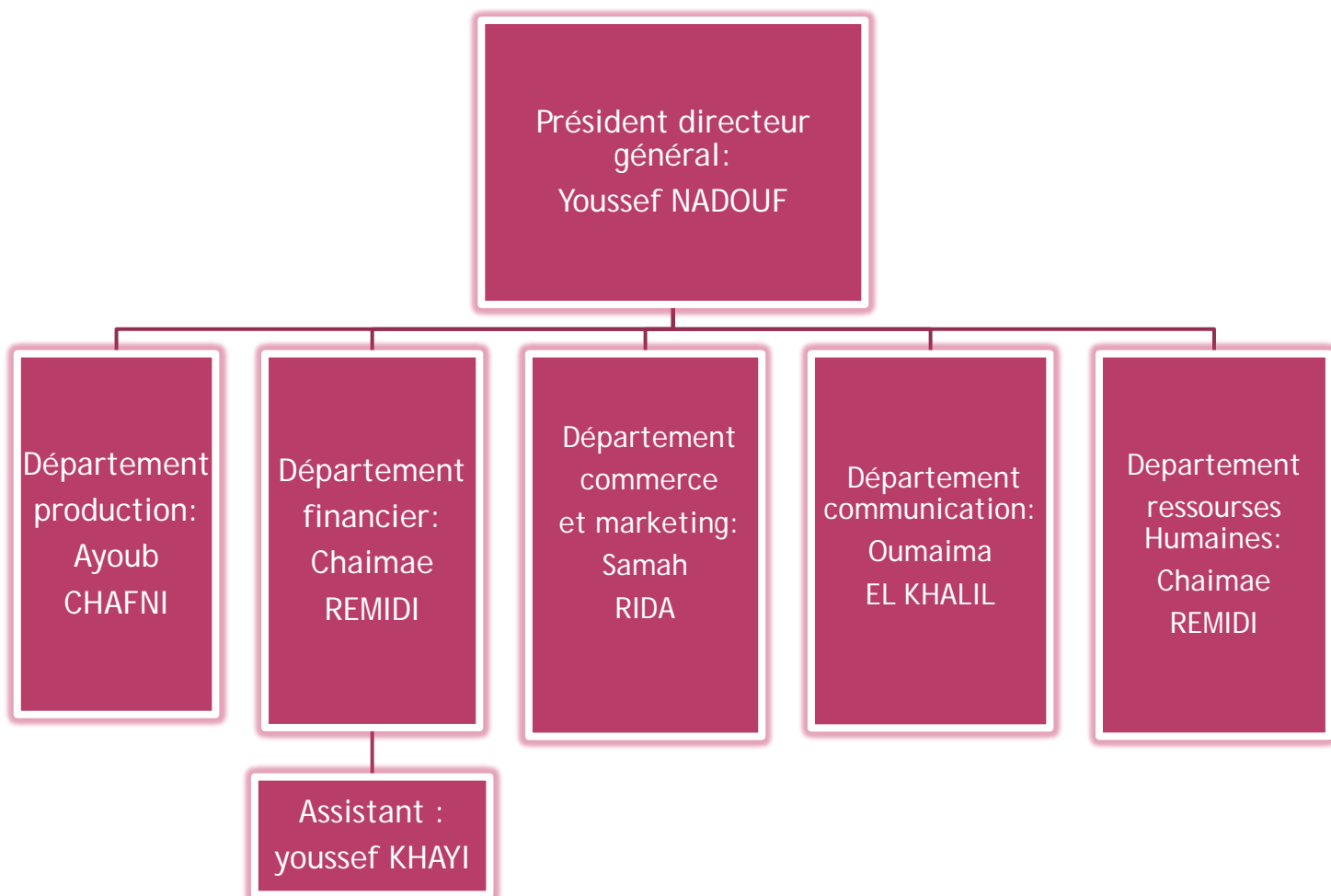
II. Département Ressources Humaines

Régie par Chaimae REMIDI, qui gère l'aspect humain et social, son service sauvegarde le climat social, et lie les autres organes de l'entreprise à la direction générale.

Ce service, gère les recrutements, les départs, il lutte également contre le Turn over et l'absentéisme.

Ce service est considéré comme un atout dans l'entreprise, il gère ce qu'il y a de plus cher et qui dépasse le capital financier et matériel et qui est « capital humain », il veille aux bonnes conditions de travail de l'ensemble des salariés de notre entreprise.

En parlant de capital humain, une présentation ci-après des principaux acteurs de ce dernier :





إنجاز المغرب
INJAZ Al - Maghrib



- ❖ *En ce qui concerne la prise de décision au sein de notre entreprise, le choix du comité de Direction a été fait par le scrutin secret.*

On a choisi pour notre entreprise un ensemble de valeurs qui devaient être toujours présentes dans notre comportement entre nous et même avec l'extérieur. Et ces valeurs consistent en :

*L'honnêteté, la transparence, le sens de la responsabilité, la crédibilité, l'esprit d'équipe,
La franchise, l'autonomie.*

C'est vrai qu'on a affronté plusieurs obstacles, mais on a pu tous les surmonter en ayant de la volonté, de l'ambition et l'esprit d'équipe.

Obstacles :

- *On a mis beaucoup de temps avant de choisir notre produit.*
- *On a perdu notre capital et c'est notre censeur qui nous a remboursé l'argent. Alors cela nous a aidés à commencer la production de notre produit.*
- *Il y'avait parfois quelques conflits entre les membres du comité de direction, chose qui arrive même dans les plus grandes entreprises du monde, mais qui était souvent résolus facilement et à l'aimable.*

III. Département communication

Ce département qui est géré par Oumaima EL KHALIL développe des supports publicitaires et elle joue le rôle de community manager,

En animant la page facebook de l'entreprise et en étant réactive aux commentaires des abonnés à nos pages.

C'est un département qui gère l'aspect communication (comme son nom l'indique !!!!), ce département crée et développe l'aspect graphique, relation externe avec le micro environnement de notre entreprise (qui se développera en macro environnement avec le temps), ce service à crée a charte graphique initiale de lancement (flyers, affiches, logo,....).

Pour ses tâches à valeur ajoutée, elle s'occupera de la mise en valeur et en avant de notre stand au sein de la surface commercial choisie.

IV. Département commerce et marketing

Géré par Samah RIDA ce département travaille en étroite collaboration avec le département communication et lié directement à la direction générale.

En principe ce service devra gérer dans le futur, l'aspect développement commercial, prospection et recrutement de nouveaux clients, mais aujourd'hui pour le démarrage de l'activité il a réalisé une étude du marché ainsi que l'établissement des différentes campagnes marketing via l'établissement de questionnaires et enquêtes préliminaires, pour vérifier la faisabilité du projet et le taux de réussite du produit à commercialiser.

Grâce à ce service et ses efforts ainsi que les outils mis en place par ce dernier, nous avons constaté que notre activité pourrait rencontrer un succès vu l'enquête terrain effectuée auprès d'un échantillon de toute sorte de la population de consommateur concernée.

Cette démarche de ce service, nous a permis de faire une globalité sur le projet et isoler plusieurs indicateurs penchant vers le positif, ces indicateurs ont également aidé toute l'équipe projet à fixer un prix de vente public tout en dégagant une marge confortable par rapport au coût de revient.

V. Département Production

Le département production est géré par Ayoub CHAFNI Le rôle principal de ce département est la production et la mise au monde du produit, c'est un organe qui représente un atout pour créer, perfectionner et rendre le produit plus esthétique.

Le département production, contrôle la production, la mise en œuvre ainsi que le contrôle de la qualité sur la chaîne de montage.

Le responsable de ce service, recherche les fournisseurs, les matières premières et le personnel adéquat pour mener à bien le chantier production.

Le responsable du département production veille à l'innovation du produit et le suivi de la compétitivité de ce dernier sur le marché, afin de prévoir un recadrage selon les besoins marketing de la clientèle segmentée.

• Les phases de production:

- 1ère phase : Contact du technicien consultant et superviseur de la création du Prototype.
- 2ème Phase : Constitution du stock des matières premières.
- 3ème phase : Création du prototype.
- 4ème phase : Perfectionnement du design du prototype.
- 5ème Phase : Recueil des avis des consommateurs prospects.
- 6ème Phase : Contact enseignes spécialisées.
- 7ème Phase : mise du produit sur le marché.

• Calcul du coût de revient

<p>PRIX DE VENTE UNITAIRE - COÛT DE REVIENT = MARGE</p> <p>350dh - 200dh = 150dh</p>
--

• Freins de la mise en production

- Le département production à sa création a rencontré plusieurs freins en début de production initiale, on peut citer :
 - Le non engagement de ponctualité du technicien consultant.
 - La pénurie des composants nécessaires à la fabrication du prototype initial.
 - La-non expérience des participants dans le domaine technique en particulier et le domaine de l'entrepreneuriat en général.
 - Le manque de liquidités, de trésorerie et de besoin en fond de roulement.

VI. Département financier

Au moment où il ne reste plus que 5 jours pour la compétition, notre directeur financier a été refoulé par l'équipe à cause de son manque de sérieux, de responsabilité et d'assiduité. Alors on a choisis Chaimae REMIDI pour occuper ce poste.

Après une étude du marché bien détaillé de la part du département commercial, 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 1200 dh pour débiter notre activité . Cependant, on a vendu 59 actions, à 20 dh l'une, ce qui nous a rapporté 1180dh qui nous a servi à la production de notre amplificateur.

- Les frais fixes et variables de notre entreprise :

Les frais fixes :

<i>Frais de publicités :</i>	<i>Coûts</i>
les cartes de visites les affiches	25dh 20dh
<i>Frais fixes pour la compétition finale :</i>	<i>Coûts</i>
les badges Poster l'impression du rapport T-SHIRT	36dh 120dh 280dh 360dh

Les frais variables :

Matières première	190dh
Emballage	10dh

Calcul du seuil de rentabilité :

$$\begin{aligned}
 \text{Seuil de rentabilité} &= \frac{\text{total des frais fixes}}{\text{prix de vente} - \text{frais variables unitaires}} \\
 &= \frac{1296dh}{350dh - 200dh} = 9 \text{ Unités}
 \end{aligned}$$



Bilan de «SOUND MAKERS»

Bilan le : 27-06-2012

Actif	Montants	Passif	Montants
<u>Actif immobilisé :</u> <i>Immobilisation en non-valeur</i>	841	<u>Financement permanent :</u> <i>Capital</i>	1180
<u>Actif circulant :</u> <i>Matières premières Emballages</i>	190 10	<i>Résultat net (perte)</i>	-139
Total	1180	Total	1180

Notre compte de Produits et charges :

Charges	Montants	Produits	Montants
<u>Charges d'exploitation :</u> <i>Achat de matières premières Achat d'emballages Annonces et insertions publicitaires</i>	190 10 841	<u>Produits d'exploitation :</u> <u>Resultat net (perte)</u>	-1041
Total	1041	Total	1041

VII. Conclusion

- L'envie de prendre un défi et commencer un challenge réalisable difficilement.
- L'ambiance de travail et de solidarité entre les différents services de l'entreprise.
- L'esprit d'équipe ressenti entre les différents participants au projet.
- Le soutien de la direction de l'établissement scolaire.
- Connaître les fondamentaux de l'entreprenariat ainsi qu'apprendre de nouvelles techniques.
- Participer à un projet à forte valeur ajoutée pour la jeunesse marocaine.
- Et finalement remporter ce challenge organisé par Injaz Almaghrib via « JA Company program TM ».

Tous ces facteurs ont été nos leviers dans la participation à « JA Company programTM » qui a été une expérience enrichissante à travers laquelle on a acquis plusieurs connaissances dans le domaine de l'entreprenariat. On a aussi bénéficié de certaines valeurs ajoutées; en ce qui concerne le domaine technique d'une part. D'autre part, on a appris ce qu'est le vrai sens de l'esprit d'équipe, le sens de responsabilité et surtout comprendre que pour réussir un projet on doit travailler on suivant notre volonté, comme on dit « Si on veut, on peut ».

Et pour finir, nous espérons avoir été dignes de votre confiance et que vous êtes satisfaits du résultat de votre investissement.

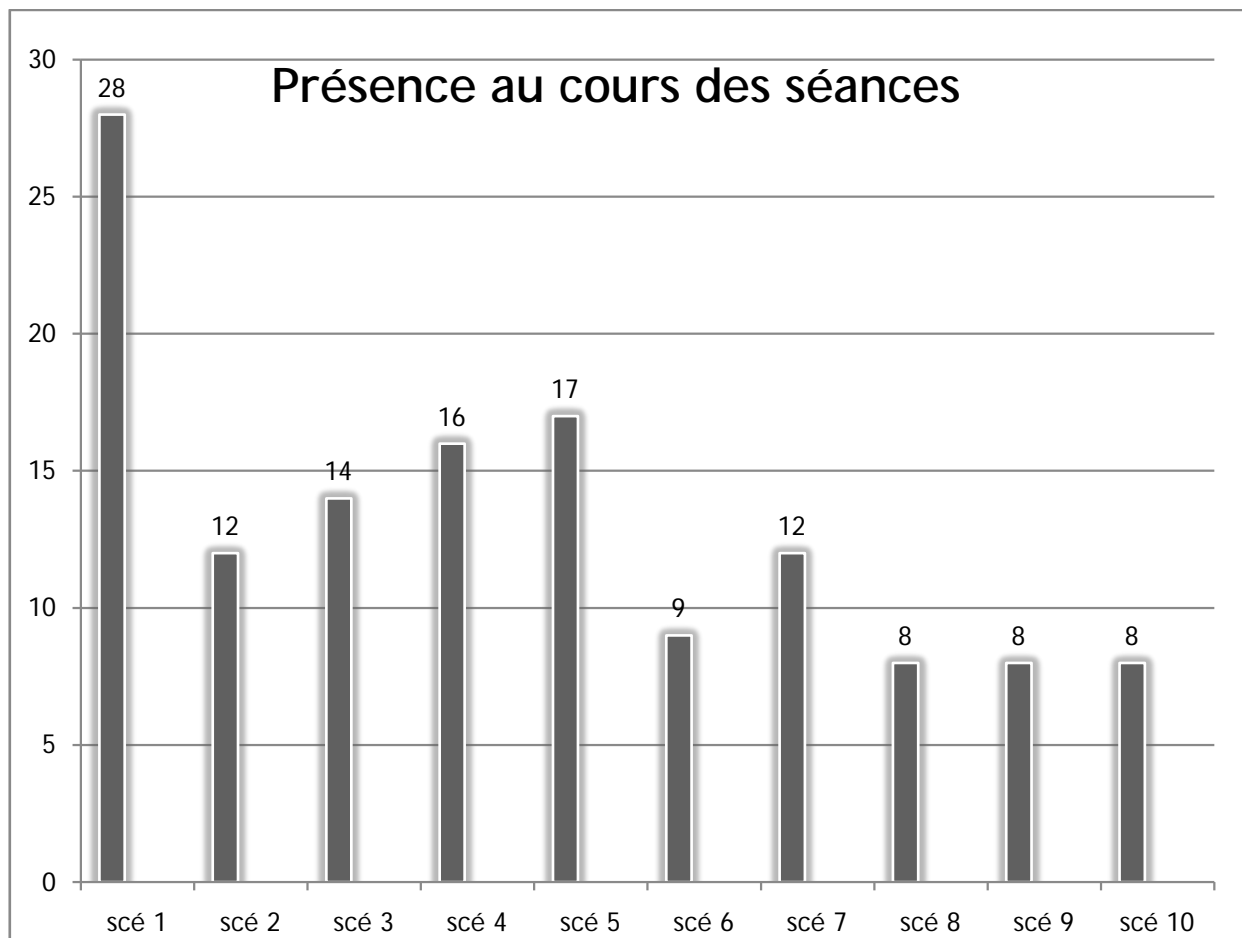
VIII. Remerciement :

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

- ❖ *Mme Khadija BOUREZGUI notre conseillère qui nous a suivi tout au long de notre formation.*
- ❖ *Notre censeur Mme Hanane EL HOBBI qui était notre plus grand moyen de motivation au moment où on a affronté les plus rudes obstacles*
- ❖ *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 et notre lycée FATIMA EZZAHRA qui était le lieu de domiciliation de notre entreprise*
- ❖ *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.*
- ❖ *Et finalement on remercie toute l'équipe d'Injaz Al- Maghrib de nous avoir permis de vivre une telle expérience.*

❖ Annexe 1 :

Graphique de présence au cours des séances



❖ Annexe 2 :

Etude de marché

Questionnaire

➤ est ce que vous avez déjà acheté un amplificateur ?

OUI NON

➤ vous vous êtes déjà servis d'un amplificateur ?

OUI NON

➤ Pensez vous que cet outil est utile ?

OUI NON

➤ A quel prix pouvez-vous acheter un amplificateur ?

[200dh-300dh]

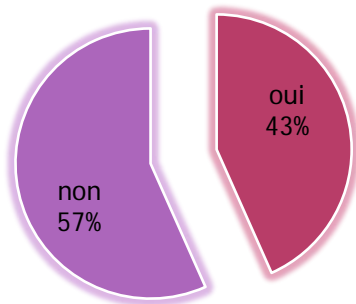
[300dh-400dh]

[400dh-500dh]

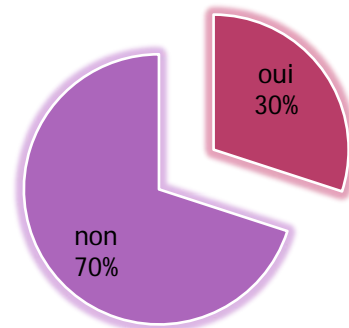
❖ Annexe 3 :

➤ Résultats du questionnaire :

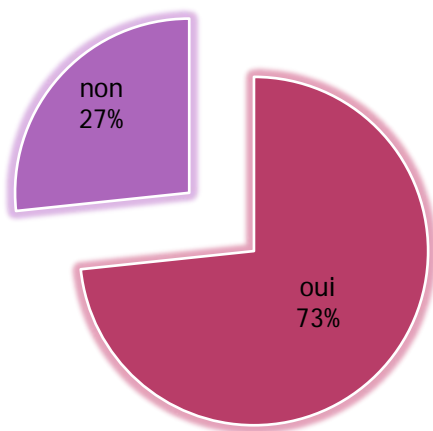
est ce que vous avez déjà acheté un amplificateur ?



vous vous êtes déjà servis d'un amplificateur ?

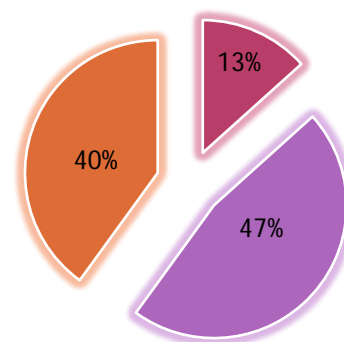


Pensez vous que cet outil est utile ?



A quel prix pouvez vous acheter un amplificateur ?

■ [200-300[■ [300-400[■ [400-500[



❖ Annexe 4 :

Moyens de publicité

Fiches publicitaires



« MAXI VOICE »

Un amplificateur sonore, domestique, à utiliser principalement ou en appoint en cas de panne d'un amplificateur interne, chose qui évite d'acheter tout un nouvel appareil.

Sound Makers
Mers sultan Quartier al Ahbass Lycée Fatima az-zahra

SOUND MAKERS

Vous présente :

MAXI VOICE

SMALL FORM, MEGA SOUND!

SOUND MAKERS est une société de jeunes entrepreneurs crée avec l'aide de l'association INJAZ Al Maghreb dans le but de produire Un amplificateur sonore, domestique, à utiliser principalement ou en appoint en cas de panne d'un amplificateur interne, chose qui évite d'acheter tout un nouvel appareil!



Mers sultan, quartier al abbas
Lycée fatima az-zahra
Casablanca

Tél : 05 46 93 72 87
Tél : 05 46 73 94 96

Page facebook : [SoundMakers](#)
Adresse E-Mail : SoundMakers2012@gmail.com



Carte de visite

☰
MAXI VOICE

SMALL FORM-MEGA SOUND!



*Mers sultan
Quartier al ahbass
Lycée fatima az-zahra
Casablanca*

-Tél : 05-46-93-72-87
-Tél : 05-46-73-94-96

Page facebook:
SoundMakers
E-mail:
SoundMakers2012@gmail.com

❖ Annexe 5 :

Matières premières

Composants	Unités	Prix
Condensateur 1000UF-25V	01	02dh
Condensateur 100UF-16V	01	01dh
Condensateur 47UF-25V	03	06dh
Condensateur 100UF-25V	02	01dh
Condensateur 10UF-16V	02	01dh
Condensateur 1UF-50V	01	01dh
Condensateur 2200UF-25V	02	01dh
Capaciteur 1N-100V	04	04dh
Transistor C 2061	01	03dh
Transistor C 1815	01	02dh
Diode zener 10V-1/2W	01	01dh
Volume 10KB	03	15dh
Circuit AN 7161N	01	15dh
Resistance 220 Ω 1/4W	02	02dh
Resistance 820 Ω 1/4W	01	01dh
Resistance 10K 1/4W	02	02dh
Resistance 270K 1/4W	01	01dh
Resistance 47K 1/4W	01	01dh
Resistance 18K 1/4W	01	01dh
Resistance 1K 1/4W	01	01dh
Fiche jack encastré	02	12dh
Switch ON-OFF	01	20dh
Plaquette	02	10dh
Transfort internatif 12V-2A	01	50dh
Porte fusible et fusible 6A	01	06dh
CONTENANT POUR LES COMPOSANTS	01	20dh
Fiche jack encastré RCA	01	03dh
Cosse	01	07dh
TOTAL	43	190DH

Registre des actionnaires

NOM ET PRENOM	ADRESSE	Montant des actions	Nombre d'actions détenues
Myriam BISSANI	Benjdia	20 DH	1
Najib EL KHALIL	Benjdia	20 DH	1
Soufiane BANNAOU	My Rachid N 5 Baladia	40 DH	2
Najat ELASRI	My Rachid N 5 Baladia	20 DH	1
Naima EL ASRI	My Rachid N 5 Baladia	40 DH	2
Idriss BANNAOU	My Rachid N 5 Baladia	20 DH	1
Amina ELASRI	N 122 Rue Ahmed SEBBAGH	20 DH	1
Hanane ZNAITI	Avenue Hassan El Alaoui appt N 2 2e etage	20 DH	1
Khalid RIDA	953, Bd El Fida Quartier Tissir	40 DH	2
Samah RIDA	953, Bd El Fida prolongé Quartier Tissir, 4e etage	40 DH	2
Aicha MAHI	N 13 Bd Abou chouaib doukkali	20 DH	1
Najia BEIDOURI	Imm 61C appt N 5 Coop Acharaf	40 DH	2
Hanane EL HOBBI	lycée Fatima Zahra	40 DH	2
Loubna BOUTAYEB	Lot Essalam 2 GH 75136 appt 11	20 DH	1



إنجاز المغرب
INJAZ Al - Maghrib



Nezha EL ALAOUI LAMRANI	10, Rue ibn Battouta Habbouss	40 DH	2
Saida BELAGHZAL	953, Bd El Fida prolongé Quartier Tissir, 4e etage	40 DH	2
Youssef Khayi	Rue 1 N 14 Derb Kabir	40 DH	2
Amina EL HUSSEINI	Mohemadia	20 DH	1
Hanane ZNATI	lycée Fatima Zahra	20 DH	1
Abderrahim MAWJOURD	bd Victor HUGO	40 DH	2
Zoubida NOUSSAIR	bourgoune	20 DH	1
Habiba MATROUH	ain shek n°40 moudibokita	20 DH	1
Soumia BOUREZGUI	hay el fadl -alinara	20 DH	1
Zakaria BOUREZGUI	hay el fadl -alinara	20 DH	1
Othmane LAARAB	hay el fadl-alinara	20 DH	1
Hasnaa LAARAB	hay elfadl elinara	20 DH	1
Mohamed LAARAB	hay elfadl elinara	20 DH	1

Amina LAARAB	hay elfadl elinara	20 DH	1
Ayoub CHAFNI	derb el baladia n 23 rue mehdi ben toumert	20 DH	2
Chaimae REMIDI	hay el farah rue 88 n° 54	20 DH	2
Souad REMIDI	SIDI Maarouf app l107	20 DH	2
Oumaima EL KHALIL	benjdiya rue 69 n° 34	20 DH	2
Youssef NADOUF	derb el baladia bd moulay ismail n°17	20 DH	2
Naima BEIDOURI	Imm 61C appt N 5 Coop Acharaf	40 DH	2
Mahjoub EL MOURSSI	Sidi maarouf app l107	40 DH	2
Amine EL ALAOUI LAMRANI	10, Rue ibn Battouta Habbouss	40 DH	2
Yassine SEHAQUI	Derb el baladia n°23 rue mehdi ben toumert	40 DH	2
Najib SEHAQUI	Derb el baladia n°23 rue mehdi ben toumert	40 DH	2
Amina ACHTOUK	Hay el ayoun rue 61 n° 22	40 DH	1