



A Member of JA Worldwide

Al-Maghrib

Révéler aux jeunes leur potentiel

2013

Rapport annuel JE :

Transport Tracking for Security

«une jeune entreprise créée dans le cadre d'INJAZ»



جامعة الحسن الثاني - الدار البيضاء
UNIVERSITE HASSAN II - CASABLANCA



Alliance des Hors Cadres OCP

Conseiller pédagogique

à la faculté des sciences Hassan II :

Mohamed Reffadi

Encadrants INJAZ :

Zineb Benjelloun

&

Nawal Meziati

Sommaire

Remerciements	2
Mot du Président Directeur Général	2
I) Fiche d'identité de la Junior Entreprise	3
1) La genèse de notre JE	3
2) Nos objectifs :	3
3) Nos valeurs :	3
4) Notre produit :	4
5) L'effectif de notre JE :	4
II) Direction des Ressources Humaines	5
III) Direction Support	5
1) Choix du logo:	5
2) Choix du slogan:	6
3) Réalisation de cartes de visites :	6
4) Réalisation d'un site web et d'une page Facebook :	6
5) Elaboration d'un flyer :	6
IV) Direction production	6
1) Mission de la direction :	6
2) Matières Premières :	7
3) Caractéristiques techniques :	8
4) Fabrication	8
V) Direction Marketing & Vente	9
1) L'environnement du marketing	9
2) Mission de la Direction	9
3) Tâches réalisées par la Direction:	10
4) Étude de marché:	10
5) Définition du prix	10
6) Difficultés rencontrées	11
VI) Direction Finance	11
1) Présentation	11
2) Missions & Buts	11
3) Plan et stratégies d'exécution des missions :	12
VII) MOT DE CONCLUSION :	13

Remerciements

Nous tenons à remercier, dans un premier temps, toutes les personnes ayant contribué à la réussite de notre Jeune Entreprise et plus particulièrement :

- ✓ Notre Université Hassan II, pour avoir intégré dans notre cursus académique un module aussi intéressant que l'entrepreneuriat ;
- ✓ INJAZ Al-Maghrib, pour nous avoir donné la chance de découvrir le monde des entreprises ainsi que l'opportunité de mettre en œuvre nos compétences et de développer nos connaissances.
- ✓ Monsieur Mohammed Reffadi notre cher professeur, pour avoir été le premier à nous prendre par les mains et à nous pousser à avoir confiance en nous et à nous aider à choisir le bon parcours pour la réalisation et la réussite de notre JE. Nous le remercions vivement pour avoir partagé avec nous son expérience et ses précieux conseils tout au long de cette aventure.
- ✓ Mesdames Zineb Benjelloun et Nawal Meziati qui, sans leur soutien et motivation, notre JE n'aurait jamais pu voir le jour. Nous les remercions pour leurs efforts sans limite et leur grande patience.

Nous adressons également nos remerciements à tous les actionnaires de «TTS» pour leur confiance et encouragement.

Et enfin, mille mercis à toutes les personnes qui ont cru en nous et qui nous ont aidés de près ou de loin à réaliser un rêve devenu réalité, nommé «TTS».

Mot du Président Directeur Général

« Courageux, ambitieux, rêveur et plein de vivacité mais peu d'opportunités pour mettre à l'épreuve ces qualités, c'est le cas du jeune étudiant marocain. Par son programme intitulé « Company Program », INJAZ Al-Maghrib vient à la rescousse de ce jeune étudiant et lui offre la chance de vivre une expérience inédite inspirée du monde professionnel, tout en lui offrant l'encadrement et l'expertise nécessaires.

TTS, Transport Tracking for Security, est une conviction avant d'être une entreprise. Preuve à l'appui, des entrepreneurs qui, bien que confrontés à la contrainte des examens et des projets de fin d'études, ont su respecter leur engagement et profiter de cette opportunité unique en son genre pour donner, malgré peu de temps et de ressources, le meilleur d'eux mêmes.

Issam MALLOUK

I) Fiche d'identité de la Junior Entreprise

- ✚ **Raison sociale : Transport Tracking for Security "TTS"**
- ✚ **Date de création : 30 Mai 2013 (cf. statuts et domiciliation en annexe I et II)**
- ✚ **Effectif : 27 entrepreneurs**
- ✚ **Capital : 3000 dirhams soit 150 actionnaires**
- ✚ **Notre produit : Un système d'alerte de l'arrivée du véhicule de transport collectif**
- ✚ **Notre devise: "Stay Safe, Win time"**

1) La genèse de notre JE

Notre premier pas dans le monde entrepreneurial a été marqué par l'organisation d'une séance de Brainstorming, à la recherche d'idées originales et innovantes. Plusieurs idées de projets ont surgi, notamment : magazine étudiant, poubelle automatique, gestion de boulots pour les étudiants, système d'alerte d'arrivée du transport scolaire...

Ce dernier projet ayant été jugé le plus pertinent et le plus innovant par les entrepreneurs compte tenu de le besoin croissant de mise en place de solutions fiables et utiles dans le domaine du transport et de la logistique, il a été décidé de l'adopter et de le baptiser « Système d'alerte ».

2) Nos objectifs :

« Le temps et la sécurité des utilisateurs est notre raison d'être ».

Les objectifs de notre JE sont les suivants :

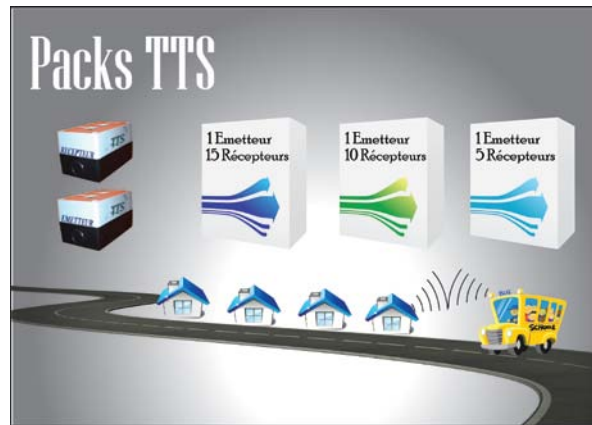
- Faire gagner du temps à nos clients ;
- Garantir plus de sécurité à nos utilisateurs ;
- S'imposer en tant que leader sur le marché national et devenir un maillon incontournable dans les chaînes de transport et de logistique ;

3) Nos valeurs :

L'engagement : sans l'engagement et le dévouement de tous, notre JE ne pourra atteindre les objectifs économiques et sociaux qu'elle s'est donnée ; elle ne pourra également survivre au marché et garantir sa pérennité ;

- L'honnêteté : être honnête dans nos messages et promesses envers le client est pour nous une priorité ; une honnêteté sans laquelle nous ne pouvons gagner la confiance de nos clients et installer une relation solide et durable avec eux.

4) Notre produit :



Nouveau venu dans le domaine du transport et de la logistique, le produit de notre Junior Entreprise « Tracking Transport for Security » a, pour principaux atouts, de garantir plus de sécurité à ses utilisateurs et de leur permettre une gestion de temps optimale. Basé sur la technologie d'émission de fréquences Haute Fréquence « HF », ce produit est un dispositif composé des éléments suivants :

- **Un boîtier émetteur:** à installer dans le véhicule de transport; (poids 20g ; taille 7cm/ 3cm/ 3cm)

- **Plusieurs boîtiers récepteurs:** servant à alerter par un signal sonore et/ou visuel chacun des futurs passagers doté de ce boîtier, de l'entrée du véhicule de transport dans un périmètre proche donné, pour qu'il puisse le rejoindre à sa station d'arrêt.

Ses utilisations potentielles sont nombreuses, notamment dans le transport du personnel et des écoliers et peuvent même concerner le transport des marchandises.

Notre produit peut être vendu sous forme de différents packs. Le pack Découverte est composé d'un émetteur et cinq récepteurs.

5) L'effectif de notre JE :

Notre JE a pu voir le jour grâce à la motivation et l'engagement de 27 jeunes étudiants de 3^{ème} année à la faculté des sciences de Ain Chok, chacun affecté à l'une des 5 directions de l'entreprise à savoir les directions Ressources Humaines, Production, Marketing & vente, Finances et Support (Com/IT) et sous la houlette bien sûr d'un Président Directeur Général, choisi par tous à l'unanimité. (cf. organigramme donné en annexe III).

II) Direction des Ressources Humaines

La Direction des Ressources Humaines est nécessaire dans chaque entreprise, comme étant son cœur battant car elle assure principalement la gestion du personnel.

Au sein de TTS, la direction RH a eu pour principales missions de gérer les réunions tenues entre les différentes entités de la JE, d'assurer la bonne circulation de l'information, d'être à l'écoute des 28 entrepreneurs de la JE pour connaître leurs besoins et y répondre (formations en particulier)...

Avoir cru en TTS depuis le 1^{er} jour, tel est le secret de notre énergie positive et de notre ambition qui, ensemble, nous ont aidé à motiver les autres membres de la famille TTS, à diminuer la pression sur les directeurs et à éveiller dans chaque membre la volonté et l'envie de battre pour un lendemain où TTS sera parmi les meilleures entreprises à l'échelle nationale et pourquoi pas internationale.

Chaque réunion ou formation organisée était couronnée par un procès verbal permettant de marquer l'histoire de tout le cycle de vie de notre JE, depuis sa création jusqu'à sa liquidation.

Comme toutes les autres directions et à l'image de toute entreprise, surtout nouvellement créée, nous avons rencontré quelques difficultés qu'on a fini par surmonter grâce à une bonne gestion et à l'implication de tous. Se mettre d'accord sur les rendez vous de réunions, trouver des locaux pour les tenir... telles en sont quelques exemples.

III) Direction Support

Plusieurs actions ont été menées par la direction Support en matières de communication et de support informatique.

1) Choix du logo:

La réalisation du logo revêt une importance stratégique dans la communication d'une marque donnée, car celui-ci véhicule l'image et les valeurs de l'entreprise à travers son design. Il est donc important de créer un logo adéquat et surtout unique dans le but de se démarquer dans un secteur d'activité ou il existe déjà beaucoup de logos différents. Le logo joue donc le rôle de la signature de la JE.

C'est sur cette base là que notre logo a été créé, comportant ainsi l'abréviation du nom de l'entreprise « TTS » et rappelant, grâce à l'onde qui l'accompagne, le concept de système d'alerte par l'émission d'ondes Hautes Fréquences.

2) Choix du slogan:

Un slogan publicitaire est un outil commercial incontournable, entrant dans le processus de promotion d'un produit quelconque.

Il s'agit d'une phrase, souvent assez courte, qui a comme but d'être retenue facilement par celui qui l'entend et parfois d'associer un produit (objet du slogan) à des images positives qui inciteront le consommateur à acheter le produit. C'est dans cet esprit que nous avons choisi comme slogan : « Keep safe, win time » pour refléter les avantages offerts par notre produit aux clients en termes de sécurité et de gain de temps.

3) Réalisation de cartes de visites :

Des cartes de visite des membres du comité de direction ont été conçues et imprimées. Elles leur ont permis lors des différentes rencontres avec les fournisseurs, avec les clients... de partager leurs coordonnées.

4) Réalisation d'un site web et d'une page Facebook :

Le site web créé par la JE « <http://tts.lh.ma> » reflétant l'image de l'entreprise en plus de la page dans le réseau social Facebook: www.facebook.com/tts.ma ont permis de faire connaître davantage la JE par le grand public et de référencier la JE sur le net.

5) Elaboration d'un flyer :

Une brochure synthétique, donnant les informations essentielles sur notre JE et son produit, a également été préparé servant de support de communication pour faire connaître notre produit par nos différents clients potentiels.

IV) Direction production

1) Mission de la direction :

Le Maroc est un pays très peu industrialisé, qui se base en grande partie sur la consommation des produits finis alors que pour réaliser un nouveau produit, cela reste tributaire de la disponibilité de la matière première, en particulier dans le domaine de l'électronique, où la disponibilité des modules tels que GPS, GSM ou Microcontrôleur avancé reste très limitée.

Notre produit a pour avantage d'être modulaire. On peut y ajouter, à tout moment, n'importe quelle extension. C'est exactement comme un petit ordinateur où l'on peut connecter des périphériques selon le besoin. D'ailleurs, certains de ces derniers ont été importés de l'étranger.

i) Système de Production(SP)

Vision automatique : transformer un ensemble de matières premières ou de composants semi-finis en un produit fini.

o 3 sous-systèmes dans un SP :

1. Système physique

- Comporte les éléments directement impliqués dans le processus de fabrication d'un émetteur et récepteur ;
- Est soumis aux perturbations émanant de l'environnement extérieur.

2. Système décisionnel

- Chargé de la gestion des activités du système physique ;
- Intègre la prise en considération des contraintes environnementales ;
- Nécessite la réactivité.

3. Système informationnel

- Assure les liens système physique - système décisionnel et système décisionnel – environnement.

ii) Gestion de Production (GP)

Assurer l'organisation du système de production afin de fabriquer les produits en quantités et temps voulus compte tenu des moyens (humains ou technologiques) disponibles.

o Quatre grands axes de la GP :

1. Gestion des données techniques

- Description des produits et des familles de produits ;
- Description des processus de réalisation.

2. Gestion des données commerciales

- Réception des commandes et établissement des calendriers de livraison souhaités.

3. Gestion des matières

- Approvisionnement en matières premières ou composants ;
- Stockage des produits fabriqués.

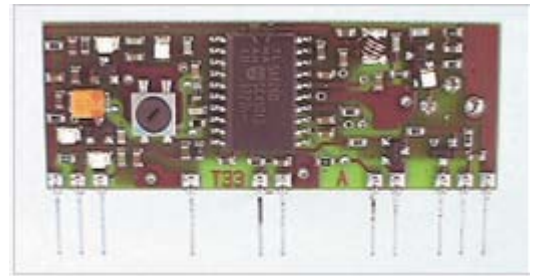
4. Gestion du travail

- Organisation dans le temps de la réalisation des tâches en leur attribuant les ressources nécessaires, prenant en compte les données techniques et commerciales et celles du suivi de fabrication (quantités déjà fabriquées, état des ressources...).

2) Matières Premières :

- 7812 (POS F2) REGULATEUR +12V 1,5A

- 7805 (POS F1) REGULATEUR +5V 1,5A TO-220
- LED 5MM ROUGE (3E20)
- LED 5MM VERTE (3E22)
- LED 5MM JAUNE (3E21)
- 220 OMM/1/4W RESISTANCE
- LM741 (POS G8) AOP DIL8
- INVERSEUR LEVIER MINI UNIPOLAIRE ON-ON
- Module émetteur 433MHz FM



3) Caractéristiques techniques :

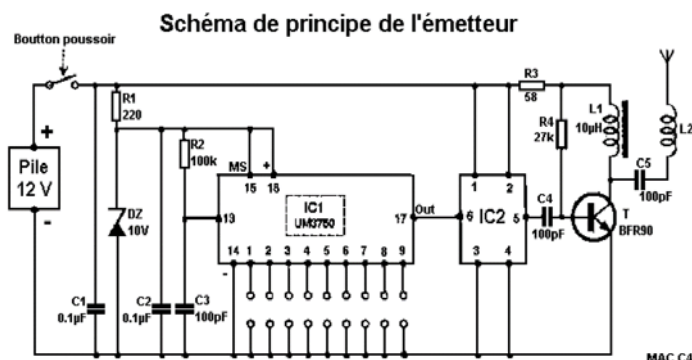
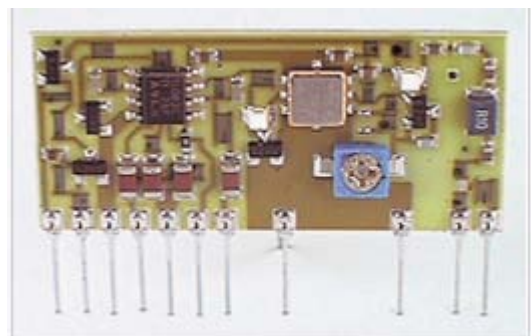
- Fréquence d'émission : 433MHz par résonateur SAW
- Bande passante audio : 20Hz à 30kHz
- Alimentation : 12Vdc / 15mA
- Puissance d'émission : 10 mW / 50W
- Dimensions du module : 41x 19x 3, 5 mm

Module récepteur 433MHz FM

- Complément de la réf 5793
- Fréquence de réception : 433MHz par résonateur SAW
- Sensibilité HF : -100dBm
- Bande passante BF : 20Hz à 20kHz
- Sortie BF : 100mV
- Alimentation : 3Vdc / 15mA max
- Dimensions : 51x20x4mm

4) Fabrication

3 séances de formation technique ont été organisées en faveur des membres de la direction production essentiellement pour trouver ensemble le bon schéma électronique de l'émetteur et le récepteur. Ont suivi les étapes de fabrication ci-dessous :



- 1) Tracer le schéma électronique et les composants nécessaires dans la fabrication.
- 2) Acheter les composants disponibles dans le marché et commander le reste (Module émetteur et récepteur 433 MHZ FM) d'une société en France.
- 3) Développer le module récepteur/émetteur 433 MHZ pour ajouter des options et augmenter la distance de cryptage.
- 4) Mettre en place et souder les composants sur le module.
- 5) Coder l'émetteur et les récepteurs au même code binaire (chaque émetteur lié à un ensemble de récepteurs).
- 6) Mettre en place le bouton de réglage.
- 7) Rechercher et acheter deux boîtiers en plastique compatibles, l'un pour le récepteur et l'autre pour l'émetteur.
- 8) Tester le produit avant le montage final.
- 9) Monter le produit d'une façon finale et l'introduire dans le boîtier.
- 10) Personnaliser le boîtier (impression du logo).

V) Direction Marketing & Vente

1) L'environnement du marketing

Les individus et les groupes ont :

- **des besoins** : Naît d'un sentiment de manque (Manger, se vêtir, s'abriter, se sentir en sécurité, se sentir membre d'un groupe).
- **des désirs** : Moyen privilégié de satisfaire un besoin. Exemples : besoin de manger et désir de manger un steak, besoin de se vêtir et désir de se procurer un costume Pierre Cardin.

2) Mission de la Direction

Le Marketing est « l'ensemble des actions ayant pour objectif de prévoir ou de constater, voire même de stimuler, susciter ou renouveler les besoins du consommateur, en telle ou telle catégorie de produits et de services, et de réaliser l'adaptation continue de l'appareil productif et de l'appareil commercial d'une entreprise aux besoins ainsi déterminés ».

Le Marketing est particulièrement riche et se caractérise par la règle des 4p:

Les 4P désignent traditionnellement les 4 politiques comprises dans le plan de marchéage ou marketing mix, ils correspondent à :

- la politique produit
- la politique de prix

- la politique de communication (promotion en anglais)
- la politique de distribution (placement en anglais)

3) **Tâches réalisées par la Direction:**

Les règles suivies sont :

- Mener une enquête d'informations sur le marché et s'informer sur l'ensemble des acteurs du marché, c'est-à-dire ceux dont l'action n'est pas sans conséquence pour la commercialisation des produits de l'entreprise.
- Prendre en compte les informations collectées sur le marché.

Il a donc fallu chercher le produit ou le service dont a besoin le consommateur, le fabriquer avec un coût le plus bas possible, effectuer une campagne de communication qui vise les consommateurs, basée sur leurs besoins et enfin distribuer le produit là où les consommateurs pourront l'acheter.

Dans les paragraphes suivants, les tâches réalisées par la Direction Marketing tout au long du programme :

4) **Étude de marché:**

- Une étude de marché, c'est le point de départ de l'action Marketing.

Sans marché, pas de clients et donc pas d'entreprise. Ainsi, et pour bâtir notre jeune entreprise sur de bonnes bases et mettre en accord l'offre et la demande, une étude de marché était incontournable, cette dernière qui consiste à évaluer, étudier et comprendre les besoins, les agissements, les estimations et les attentes d'une population cible.

- Il est à noter que le produit que nous offrons n'existe pas sur le marché. D'un côté, cela représentait un avantage pour nous, vu l'absence de concurrents mais d'un autre coté, nous avons des doutes sur les besoins du marché. C'est à travers l'élaboration d'un questionnaire que nous avons pu faire un sondage et conclure les besoins de notre marché cible.

- Le questionnaire ayant servi au sondage a été mis en ligne puis administré à 80 personnes de notre entourage, de différents âges, sexes et statuts.

- Notre étude de marché a permis de dégager un marché national de plus de 25Mdhs avec 44% de part de marché dans le transport scolaire et 56% dans le transport de personnel.

5) **Définition du prix**

En collaboration avec les directions de production et finance, il a été décidé que la fourchette de prix de notre produit pourrait varier de 500 à 1500 selon la nature du client, la quantité demandée et la durée du service après-vente, tout cela présenté sous forme de packs.

6) Difficultés rencontrées

La Direction Marketing de l'entreprise TTS a été confrontée à plusieurs contraintes parmi lesquelles:

- la difficulté de toucher plusieurs catégories de personnes dans le cadre de l'étude du marché.
- la nouveauté du produit sur le marché induisant le fait que la majorité de la population ignore son utilité et trouve son coût légèrement élevé.
- la difficulté de convaincre certaines personnes à remplir le questionnaire.

7) Phase de ventes :

Plusieurs clients potentiels en l'occurrence le groupe scolaire turque Mohammed Elfatih implanté dans cinq villes du Maroc, la SOTREG – société responsable du transport du personnel OCP dans cinq sites..., ont été approchés dans le cadre de la vente du produit. La grande majorité d'entre eux, que ça soit les écoles ou les entreprises, a témoigné d'un grand intérêt pour le produit et a certifié être prête de procéder à son achat dès sa disponibilité.

Un premier bon de commande (cf. bon de commande en annexe V) a été adressé à la JE pour l'achat d'un pack Découverte de la part de la société You & Me Consulting pour le transport de son personnel. La livraison y afférente sera faite dans un délai d'un mois.

VI) Direction Finance

1) Présentation

La direction financière avait pour mission d'assurer les principales tâches financières vitales au bon fonctionnement de l'entreprise, allant au-delà de l'étude comptable et la gestion de trésorerie. La direction énumère les risques financiers pouvant mener à mal le bon fonctionnement de la JE, et alerte aussitôt la présidence générale tout en proposant des mesures à prendre ou à éviter.

2) Missions & Buts

Armés d'enthousiasme et de motivation, le comité s'est mis d'accord pour accomplir les missions élémentaires qu'il s'est fixé, soit :

- Analyse financière du produit TTS
- Etablissement du plan d'affaires
- Etablissement du Bilan & du CPC

Les missions précitées ont pour but de bien mener le projet financièrement. En effet, ces trois étapes constituent le fondement sur lequel se base la réussite et la rentabilité du produit. Tout d'abord, l'analyse assure la viabilité financière du TTS, pour ensuite passer à l'élaboration du plan d'affaires. Ce dernier permet de bâtir une vision générale en se basant sur les besoins et nécessités des autres directions sensibles, et je cite en premier lieu la production ainsi que l'IT.

3) Plan et stratégies d'exécution des missions :

➤ L'analyse Financière :

Usant de plusieurs outils financiers, cette étude sert avant tout à évaluer les prévisions financières ainsi que les risques d'entreprise.

❖ L'estimation des frais de TTS :

Une collaboration de la direction production et de la direction financière a permis d'aboutir à l'estimation des différents frais nécessaires à la production de l'émetteur/récepteur. Les composants matériels bruts ayant dominé sur les frais fixes.

→ Tableau des charges de fabrication du Prototype :

Composant	Quantité	Prix total
Module Emetteur HF	2	220 DH
Module Récepteur HF	2	220 DH
Microcontrôleur 16F	6	600 DH
Résistances	20	20 DH
Transistor	8	40 DH
Programmeur PIC	2	600 DH
Plaques de test	8	40 DH
Teinte + faire à souder	2	160 DH
Condensateur	8	24 DH
Prix total		1924 DH

→ Tableau des charges de fabrication pour un pack standard :

Composant	Quantité	Prix total
Module Emetteur HF	1	110 DH
Module Récepteur HF	5	550 DH
Microcontrôleur 16F	6	190 DH
Résistances	10	10 DH
Transistor	4	8 DH
Plaques	6	40 DH
Condensateur	4	24 DH
Prix total		962

❖ Calcul des capitaux de lancement :

Toujours en collaboration directe avec la production, la direction financière de TTS usant des données recueillies précédemment (seuil de rentabilité, frais de production...) a évalué les frais de démarrage. Une fois fait, les différentes directions se sont soudées pour atteindre le nombre d'actions souhaitées, évitant ainsi toute surcapitalisation ou sous-capitalisation en effectuant la vente de 150 actions (cf. liste des actionnaires donnée en annexe IV) de 20 dirhams chacune constituant ainsi un capital de 3000 dirhams et assurant ainsi une première production de deux packs standards.

❖ Etablissement du Budget de trésorerie :

Un bilan continu des rentrées et sorties monétaires a été élaboré pour assurer un rendement en hausse permanente ou du moins statique qui ne baisse pas, cette stratégie a pour but initial d'éviter tout manque en ressources financières vis-à-vis de la production en lui donnant la priorité.

➤ Etablir le plan d'affaires :

Cette étape sert à évaluer les prévisions financières ainsi que les risques de l'entreprise.

-Les processus des prévisions et risques étant constamment des parties de la finance ont déjà été débutés en déterminant le seuil de rentabilité ainsi que les besoins en trésorerie. A cela, on peut ajouter un compte de perte et de profit.

➤ Bilan & CPC

• Le Bilan :

Plus une vue d'ensemble qu'un simple récapitulatif, le Bilan est le reflet du bon état de l'entreprise. Constitué des actifs et des passifs, il sert à évaluer la valeur de l'entreprise.

• Le Compte de Produits et de Charges :

Synthèse nette des bénéfices ou pertes de l'entreprise, ce document contient l'ensemble des charges et produits de l'entreprise.

Ainsi, notre cout de revient d'un pack standard est de 1000 dhs, son prix de vente est de 1200 dhs, dégagant une marge après comptabilisation de toutes les charges confondues de 8%

➤ Liquidation de l'entreprise :

Conformément à la réglementation INJAZ, la liquidation de la JE a été réalisée. Ainsi, les 150 actions ont été retournées aux différents 90 actionnaires avec un taux de retour sur investissement de 10%. (cf. attestation en annexe VI) ;

VII) MOT DE CONCLUSION :

TTS a pour but de faciliter le transport. C'est un nouveau maillon, prochainement incontournable, dans la chaîne de la logistique qui tire avantage un maximum de la technologie appliquée. C'est un produit marocain où l'expertise nationale y est appliquée et exploitée.

Grâce à cette belle aventure riche en apprentissage, nous avons appris **comment transformer une idée en un projet et un projet en une compagnie viable** et nous envisageons de continuer le projet et de l'améliorer, et ce quel que soit le résultat des compétitions auxquelles nous participerons. Nous espérons toutefois que notre travail soit apprécié par tous, spécialement les membres du jury et qu'il soit couronné par l'obtention du prix national de meilleure Jeune Entreprise.

ANNEXE I : STATUTS DE LA JE



Statuts

- 1- Monsieur **MALLOUK ISSAM** de nationalité marocaine, née le **14/6/1992** Titulaire de la carte d'identité nationale n° **BK271182**
Etudiant(e) à la **Faculté des sciences Ain Chock CASABLANCA** .
- 2- Mademoiselle **LEMKHAANNATE ATAA** de nationalité marocaine, né le **10/06/1992**
Titulaire de la carte d'identité nationale n° **BK385137** , Etudiant(e) à la **Faculté des sciences Ain Chock CASABLANCA** .
- 3- Monsieur **MAROUANE AYOUB** de nationalité marocaine, née le **11/05/1990**
Titulaire de la carte d'identité nationale n° **BK363259** , Etudiant(e) à la **Faculté des sciences Ain Chock CASABLANCA** .
- 4- Monsieur **SILM SOUHAIL** de nationalité marocaine, né le **16/01/1992**
Titulaire de la carte d'identité nationale n° **BK378978** , Etudiant(e) à la **Faculté des sciences Ain Chock CASABLANCA** .
- 5- Monsieur **IKHOUANE MOUAD** de nationalité marocaine, né le **28/01/1992**
Titulaire de la carte d'identité nationale n° **BJ400542** , Etudiant(e) à la **Faculté des sciences Ain Chock CASABLANCA** .
- 6- Monsieur **YACHINE ABDELLAH** de nationalité marocaine, née le **15/11/1991**
Titulaire de la carte d'identité nationale n° **BK273814** , Etudiant(e) à la **Faculté des sciences Ain Chock CASABLANCA** .

ONT établi les statuts d'une jeune Entreprise INJAZ AL Maghrib.

ARTICLE 1- FORMATION ET RAISON SOCIALE

La jeune Entreprise, a été constituée le 30 Mai 2013 et s'intitule Transport Tracking for Security.

ARTICLE 2- OBJET

La société, a pour objet, Mettre des conceptions et des solutions Mécatroniques et Informatiques, dédiées pour le domaine du transport et de la logistique ou autre.

ARTICLE 3- SCIEGE SOCIAL

Le siège social est établi à Casablanca, au sein de la faculté des sciences Hassan 2 ain chok.

ARTICLE 4- DUREE

La durée de la société est fixée à 12 mois.

ARTICLE 5- APPORTS

Les membres de la JE ont acheté chacun 1 action.

ARTICLE 6- CAPITAL

Le capital est fixé à la somme de 3000 DH, montants apportés pas l'ensemble des actionnaires.

ARTICLE 7- ACTIONS

Chaque membre de la JE n'aura droit qu'à 2 actions maximum et devra vendre les autres actions en fonction du règlement en vigueur d'INJAZ Al Maghrib .

Chaque action coûte 20.00 DH.

Le nom de chaque actionnaire doit être répertorié dans un registre.

ARTICLE 8- GERANCE

La JE est administrée par 6 membres .

Le président représente la société ; il a le pouvoir les plus étendus pour agir au nom de la société et accomplir tous les actes relatifs à son objet.

ARTICLE 9- REMUNERATION DE LA GERANCE

La Gérance a choisi de : ne pas se rémunérer.

ARTICLE 10- PAIEMENT DES DIVIDENDES

Le paiement des dividendes devra avoir lieu après la vente de tous les produits de la JE, après liquidation de cette dernière.

ARTICLE 11- LIQUIDATION

La JE devra être liquidée, à la fin du programme INJAZ Al-Maghrib ou après la fin de la vente de tous les produits.

La personnalité morale de la JE subsiste pour les besoins de la liquidation jusqu'à la clôture de celle-ci.

Tous les bénéfices réalisés par l'entreprise devront être équitablement entre les actionnaires en fonction du nombre d'action détenues par ces derniers.

Ces statuts doivent être approuvés et signés par chacun des 6 dirigeants.

Signature membre 1 :

Nom : MALLOUK ISSAM

Poste occupé : Président.

Signature membre 2 :

Nom : SILM SOUHAÏL

Poste occupé : Directeur Marketing et ventes.

Signature membre 3 :

Nom : IKHOUANE MOUAD

Poste occupé : Directeur Finances.

Signature membre 4 :

Nom : KAROUANE AYOUB

Poste occupé : Directeur production.

Signature membre 5 :

Nom : LEMKHANNATIS Ataa

Poste occupé : Directeur Support et IT.

Signature membre 6 :

Nom : YACHINE ABDELLAH

Poste occupé : Directeur R-H.

ANNEXE II : ATTESTATION DE
DOMICILIATION

ANNEXE III: Organigramme de la JE



Annexe IV :Listes des actionnaires hormis les membres de l'entreprise :

<u>Nom et Prénom des actionnaires</u>	<u>Nombres actions</u>
BENJDYA Badr	1
AIT MEH Asmaâ	2
BOUNNIT Amina	1
AGOUZOUL Asmaâ	1
BRIJ Mehdi	2
LOUANI Loubna	1
BENZIT Sara	1
NADIR Sawssane	1
BENDHIBA Soufiane	1
DRISSI Mohammed	1
NOUR-SAID Nour-eddine	2
BIHINI Fatima	2
MAJDOUL Mostafa	1
TAMIM Basma	1
MALKI Nora	1
MERSOUL Fatima-zehra	1
MALLOUK Imane	1
CHADLI Meryem	1
BELHOUCINE Khaoula	1
Benjdid Imane	1
RADOUANI Ayoub	1
MALLOUK Khalil	1
MOUNIN Ayoub	2
LEMKHANNATE Mostafa	1
BENDAHBI Aicha	1
Zahni Sanaa	1
ALAMI Zineb	1
OUBARA NAHI Samir	1
HANOUNE Meryem	1
HANOUNE Essaadia	1

LACHHAB Jalal	2
KHALFI Nourddine	1
BAZE Naima	1
ZAHNOUNE Aziza	2
KHALIL Zineb	1
LKHALIL Latifa	1
MANSORI Khadija	1
Lkhalil Khadija	1
JANAHI Mina	1
BENSAID Soumia	1
HAFID Abid	2
KARMOUCH Zaina	2
ABID Jamila	2
ABID Anass	2
ABID Lahcen	1
KAIDI Ahmed	2
KAIDI Fadwa	2
ABID R'kia	2
ALJANIN Hajiba	1
ABID Soufia	1
MALLOUK Sana	1
DRISSI Aicha	1
FILALI Redouane	1
SILM El Mostafa	1
ATTAR Rachida	1
TIDLI Lamiaa	3
HAZIHI Chaymae	1
YOUB Fatima Ezzahra	1
ERRAMANI Mouna	1
EL MANSOUR Hind	1
HANOUNE Meyem	1
WAHHABI Sara	1
BAHI Kaoutar	1
SOUSSI Imane	1
ABOU EL KACEM Jihane	1
LOUANI Achraf	1
FattahFerhoun	1
DRISSI Amine	1
DAHMANI Hamza	2
ABDELILAH Bouchra	1
YOUSRI Sara	1
KHALIL Hind	1
KHALIL Laila	2
KHALIL Hicham	2
BITTAF Anass	2
BOUTJDIR SAID	3
YACHINE Mohammed	1
SAJID Asmaa	2
NOUREDDINE Yachine	1
YACHINE Hamza	1
OUFKIR Hasnaa	1
BOUIA Hasnaa l	1
DRAAM Salma	1
OUAZZANI Touhami Salma	1
RAJI Zoubida	1
OULKHIR Ahmed	1
RhaziliChaymaa	1
MEZIATI Nawal	2

BENJELLOUN Zineb	2
------------------	---

Annexe V : Premier bon de commande

You&Me
CONSULTING
Votre réussite, Notre métier.

Bon de commande

Transport Tracking for Security TTS

N°: BC_TTS001-13SOT

Code	Désignation	Quantité	P.U	Montant HT
Pack/SD02	Pack Standard TTS	1	1 200,00	1 200,00

Total HT	1 200,00
TVA	240,00
Montant TTC	1 440,00

Ce bon de commande est arrêté à **mille quatre cent quarante Dirhams TTC.**

Casablanca le : 01 Juillet 2013

Signature :



Signature
YOU & ME CONSULTING SARL
Rue Mohamed Elahi Palmier
Makrif - Casablanca
GSM: +06 64 97 96 35 | Fax: +06 22 25 93 74

Mohamed REFFADI
Manager

N° 8 Rue Mohamed Bani, Palmier – 20340 Casablanca – Maroc
Tél : + 212 522 86 53 40 – Fax : + 212 522 25 90 74
Patente: 84797621 – IT: 14072403 – RC: 265215 – CNSS: 9231598.
E mail: contact@youandme-consulting.com - Site Web: www.youandme-consulting.com

Annexe VI : Attestation de liquidation de l'entreprise



Attestation

Je, soussigné(e) *...Mme. Nawal MEZIANI...*, détenant deux (2) actions de 20 dirhams de la Jeune Entreprise « Tracking Transport for Security » créée dans le cadre d'INJAZ, certifie avoir reçu, suite à la liquidation de la JE, un montant de 44 dirhams, soit un taux de retour sur investissement de 10%.

Le 02/04/2013

