

# RAPPORT ANNUEL\_Smart

Moroccan Invent Une Junior Entreprise créée  
dans le cadre d'INJAZ

Lycée Laymoune

Berkane 2016

# SOMMAIRE :

## **I La direction GENERALE:**

1. Mot du Président.
2. Fiche technique de l'entreprise

## **II La direction des RESSOURCES HUMAINES:**

1. L'organigramme de l'entreprise.
2. Les Valeurs de l'E/se.
3. Le Personnel:
  - a. Les conflits;
  - b. Les radiations;
  - c. La flânerie;

## **III La direction de PRODUCTION:**

1. Les objectifs.
2. Description technique du produit.
3. Les matières premières.
4. Les Fournisseurs.
5. Le délai de la production.
6. Les Outils de production.
7. Les étapes de production.
8. Le prix de vente

## **IV La direction de MARKETING:**

1. Description détaillée du Produit.
2. L'étude de marché.
3. La page Facebook.
4. Les dépliants.

## **V La direction de Communication et Technologie:**

1. Le rôle de la direction.
2. Les outils utilisés:
  - a. Le numéro;
  - b. La page Facebook ;
  - c. Le site web;

## **VI La direction financière:**

1. Les Objectifs.
2. Les actionnaires et le capital.
3. Prix de vente.
4. Les coûts de production.
5. Le bilan de l'entreprise.

## **VII Conclusion.**

# La Direction Générale:

## Mot du président:

Mesdames, Messieurs,

En étant la directrice générale de notre jeune entreprise, et parlant au nom des autres entrepreneurs, j'aimerais annoncer que c'était une très importante expérience qu'on a vécu avec Company Program. Elle nous a permis de bien comprendre le monde de l'entrepreneuriat. En effet, et grâce à ce programme là, nous avons appris et su non seulement comment établir et fonder son entreprise, mais aussi comment réaliser des marges bénéficiaires et garantir la continuité de l'unité en général.

Notre jeune entreprise est fondée le 19 Février 2016 au lycée Laymoune à Berkane, et constitué par 23 élèves d'économie et de technologie. Elle était nommée " SMI", abréviation de Smart Moroccan Invent. Ce nom là, apporte un très message primordial qui concerne la motivation des inventeurs marocains à créer des innovations utiles.

Quant au slogan de SMI, il est : " Design Your Life", il est écrit en Anglais puisqu'il semble plus attirant et simple, et il faut citer qu'il également entre ses lettres un but qui consiste à laisser les inventions rendre la vie quotidienne simple, sécurisée et ainsi plus heureuse.

Au sein de cette entreprise, nous avons découvert des différentes compétences de chacun de nous, et nous avons appris comment travailler en groupe. Personnellement, j'ai appris autant de choses et de principes, tel que le fait que le salarié en général est la base de succès des sociétés ou la cause de leur échec, de ce point, il faut bien considérer et motiver tout le personnel, et c'est ce que j'ai essayé de faire durant les cinq mois précédents.

De surcroît, j'aimerais citer qu'on a suivi l'opération de Brainstorming pour donner autant d'idées sur le produit ou le service de notre entreprise, et grâce à la créativité des gens, on a choisi un produit qui est un détecteur de gaz, mais pas comme les autres, celui là a des fonctions importantes qui lui rendent unique, cela diminue des probabilités de concurrence en absence des autres produits similaires, au moins dans la région de notre jeune entreprise.

Finalement, je veux remercier tous les entrepreneurs de SMI et les conseillers Mr Jaouad EL GHORRAFI et Mlle Saliha MAJJATI pour leurs aides, et aussi je remercie l'association d'Injaz qui nous a donné la chance de vivre une telle expérience.

**Hajar JAARADI** Directrice Générale

# Fiche technique de l'entreprise:

<b>Nom de l'entreprise:</b>	Smart Moroccan Invent (SMI)
<b>Domiciliation:</b>	Lycée Laymoune - Berkane
<b>Slogan de l'E/se:</b>	Design Your Life
<b>Type de l'E/se:</b>	PME industrielle
<b>Nombre de travailleurs:</b>	23 entrepreneurs
<b>Téléphone:</b>	06 59 62 37 67
<b>Page Facebook:</b>	Smart Moroccan Invent - S.M.I
<b>Site Web:</b>	<a href="http://www.smiinvent.wix.com/invent">www.smiinvent.wix.com/invent</a>
<b>L'activité:</b>	Production d'un produit qui sert à sécuriser les domiciles des dangers du gaz.
<b>Capital:</b>	760 DH
<b>Les actionnaires:</b>	Les élèves du lycée, leurs familles et amis.
<b>Le produit:</b>	Un capteur de gaz qui ouvre les fenêtres automatiquement en lançant une alarme afin de faire sortir le gaz de la maison.
<b>Mission de l'E/se:</b>	SMI, a pour but principal faciliter la vie des clients par ses produits innovés et les rendre assez heureux. Et son premier Produit D.A.1 lui permet d'assurer la sécurité des clients face aux circulations et fuites de gaz qui tuent chaque année des milliers d'esprits.
<b>Les Valeurs de l'E/se:</b>	La qualité, La crédibilité, Le succès, La prééminence de l'intérêt général de l'unité, Le respect entre les organes, La motivation, La prise de la responsabilité.

# La Direction des Ressources Humaines

Pendant les cinq mois de la démarche de notre entreprise, cette dernière a pris en considération son personnel. En effet, notre but consiste à prendre soin de tous les entrepreneurs. Autrement, nous devons réparer les problèmes et les conflits entre les organes. En prenant l'exemple de la flânerie, les radiations ...etc.

## Les conflits:

En remerciant les organes pour leur respect des valeurs de l'unité (Le respect...), nous aimerons annoncer qu'on n'a pas souffert des problèmes ou des conflits entre les entrepreneurs qui ont été assez respectueux. Bien sûr, cela nous aide à bien graver le nom de notre entreprise dans les mémoires des clients grâce aux bons traitements des entrepreneurs, soit avec le consommateur, soit avec eux-mêmes.

## La flânerie:

A cause de la proximité d'autant des devoirs, les entrepreneurs de SMI prenaient un bon temps pour exécuter leurs tâches. Par conséquent, SMI a eu un genre de retard et d'arrêt. Mais, puisque c'était seulement une expérience, on ne devait pas les imposer à travailler, mais on a donné un peu de confort pour eux, puisque cette année là de premier baccalauréat, elle constitue la base de l'année prochaine qui présente un critère primordial dans le succès.

## Les radiations:

Certains entrepreneurs n'ont pas pu diriger leur temps entre les leçons et le programme de la société, ou ils voudraient tout simplement se concentrer sur les cours. En effet, nous avons compris et respecté leurs décisions et nous avons donné le droit de quitter l'E/se aux ceux qui veulent. En même temps, nous avons essayé de bien motiver les vingt-trois entrepreneurs avant quelques semaines de l'examen régional.

## Autres difficultés:

Nous avons également connu autres difficultés concernant la détermination du lieu de réunion durant les vacances. Durant le mois de Ramadan, nous avons cherché un lieu convenable pour se réunir et se préparer pour la compétition. En effet, nous avons décidé de se rencontrer le 13 Juin près du Lycée Laymoune, mais la direction de ce lycée a refusé notre demande d'assister là seulement pour une ou deux heures, même si on avait le certificat de domiciliation signé par le directeur lui-même. Après quelques jours, nous nous sommes rencontrés chez une maison des jeunes, mais elle était fermée. Or, malgré tous ceci, notre équipe a bien gardé sa confiance pour bien passer à la compétition.

# La Direction de Production:

## 1) Les objectifs:

- Notre département vise à fournir les matières premières, les outils de productions et tous ce qu'il faut pour produire les capteurs de gaz. Alors, c'est une question de l'approvisionnement.
- De plus, en ce qui concerne notre mission, c'est minimiser les coûts de la production sans influencer et en gardant la qualité du produit, pour créer des larges marges bénéficiaires.

## 2) Description technique du produit:

Notre Produit nommé *D.A.1*, est un détecteur de gaz qui permet d'ouvrir automatiquement les fenêtres en lançant un signal sonore au cas d'une fuite de gaz. Grâce au capteur de gaz (Module MQ2), *D.A.1* peut détecter la présence du gaz Iso-Butane et Propane. Ainsi, ce produit là est très sensible contre ces gaz.

### 3) Les matières premières:

#### i. Pour le Mini produit:

#### i. Pour le Produit Réel :

On garde les mêmes matières au-dessus, mais on change le moteur bien sûr par un autre, que son prix est entre 250 et 900 DH selon le choix du client. Et on change également les transistors par des autres que leurs prix est d'environ 50 dh:

### 4) Les fournisseurs:

Nous avons acheté les matières premières auprès de plusieurs personnes soit morales o physiques:

- Monsieur Mimoune RIFI; - Monsieur Soufiane ASSOULI; - Monsieur Jalal; - Le site Web: [www.a2itronic.ma](http://www.a2itronic.ma) ;

### 5) Le délai de la production:

Normalement, l'assemblage des matières premières ne prends qu'un jour maximum, mais, puisque certains matières achetées vie Internet prends quelques jours pour arriver, et les recherches faits pour choisir les références compatibles, on a fixé le délai de la production à une semaine maximum. Mais, il faut prendre en considération que le délai de la livraison des matières premières peut influencer cette période.



## 6) Les outils de production:

- i. la Cole de pistolet.
- ii. Les pinces de différents types.
- iii. le multimètre.
- iv. Les feutres.
- v. La chignole.
- vi. Tournevis.
- vii. Testeur.
- viii. Générateur, etc.

## 7) Les étapes de la production:

1- Mise en place du plan;

2- Achat des M<sup>ères</sup> 1<sup>ères</sup>;

3- Assemblage:

- Trouer la boîte;
- Fixer le capteur;
- Souder des fils avec le capteur;
- Faire des calculs pour examiner le transistor compatible;
- Fixation du moteur;
- Finalement, fixer tous ces éléments dans la boîte.

4- Peinture de la boîte en couleur d'or;

5- Examinassions du produit;

## 8) Le prix de vente:

Le prix de vente est fixé à 1000 dhs. Ce prix couvre tous les coûts de productions (d'environ 522,5 DH) et permet de créer une marge bénéficiaire d'environ 450 DH. Or, le prix dépend de nombre des fonctions choisies par le client.

# La Direction de Marketing:

Tout au long de nos démarches de Marketing, nous avons essayé d'utiliser toutes les stratégies possibles pour bien tisser des liens entre notre clients ciblés et l'E/se de SMI. Alors, et puisque le Marketing consiste un critère principal dans le succès d'une entreprise ne général, on devait faire une étude de marché, établir des dépliants et commercialiser notre entreprise via Internet.

## 1) Description détaillée du Produit:

### Pourquoi ce produit?

Le détecteur avertisseur de gaz protège en cas de fuite de gaz les occupants d'une habitation contre l'explosion. Ce détecteur de gaz permet de détecter le gaz circulé et alerte les personnes au sein du domicile avec un signal sonore. De plus, il ouvre les fenêtres automatiquement afin de faire sortir le gaz pour garder la sécurité du domicile, et ainsi, celle de la famille.

### Quel gaz détecte ce produit?

Le mini produit qu'on a fait, sert à détecter l'Iso-Butane et Propane. Mais pour les autres produits, ils seront fabriqués selon les demandes et les choix de l'acheteur lui-même. Alors, c'est lui qui décide le type du gaz détecté.

### Où installer ce détecteur?

En général, les détecteurs de gaz devront être installés à proximité des bouteilles des gaz, de la chaudière à gaz...etc.

Ces produits sont à liés à toutes les fenêtres de la maison par des câbles pour faciliter la fonction d'ouverture.

## 2) Etude de marché:

Après une étude de marché faite à " CHARII DHAB " à Berkane. Nous avons constaté par les impressions des clients et leurs réponses qu'ils ont vraiment aimé notre produit D.A.1 grâce à son noble but.

## 3) Les goûts de clients:

Comme on a dis précédemment, les couleurs et les dimensions seront également choisis selon les choix et les consignes des clients. Cela nous permettra de faire une clientèle sincère en faisant les consommateurs pensent que SMI leur donne tout son intérêt.

#### 4) Les concurrents:

En effet, c'était le premier type d'un tel détecteur de gaz à Berkane, ce qui nous permet d'envahir le marché de cette ville et pourquoi pas de tout l'orient aussi sans souffrir des concurrents.

Toutefois, il existe d'autres capteurs de gaz, or, ils permettront seulement à détecter le gaz par le signal sonore, au lieu où note produit D.A.1 assure une fonction supplémentaire et important dont l'ouverture des fenêtres.

#### 5) Page Facebook:

Pour appliquer la stratégie de répétition, nous avons demandé l'aide des entrepreneurs de télécommunication et technologie pour créer une page sur Facebook qui est considéré comme le site le plus populaire au Maroc. Notre page sur Facebook est nommé " Smart Moroccan Invent - SMI ", elle est dirigée par le département de Com/IT, et elle fournit un moyen de communication avec les clients.

#### 6) Les dépliants:

Afin d'assurer des informations sur notre junior entreprise, nous avons réalisé avec l'aide du département de Com/IT des dépliants. Nous avons choisi la couleur bleue puisqu'elle fournit un sentiment de confort et de repos. Alors, les clients ne seront pas angoissés encore avec la présence de notre produit. Pour les autres couleurs d'écriture, chacune à son but, par exemple le vert assure le sentiment de confiance et de repos également, le rouge représente les dangers et l'attention... etc. C'est l'une des stratégies de Marketing qui consiste à influencer le consommateur sans son conscience grâce aux effets des couleurs.

Nous avons lié l'achat du produit à la sécurité de la famille qui constitue une véritable source d'adhésion, tendresse et d'estime et à la sécurité du domicile également, car la maison représente le résultat des efforts de plusieurs années, qui ne doit pas disparaître en un instant d'explosion ! Alors, grâce à un mille... le consommateur peut préserver ses millions.

#### 7) Le site Web:

Nous avons également créé un site Web gratuitement grâce aux organes de Com/IT, ce site là, est nommé " Smart Moroccan Invent", sous le lien : [www.smiiinvent.wix.com/invent](http://www.smiiinvent.wix.com/invent) sert à fournir un moyen de contact entre le client et l'E/se de SMI.

# La direction de Télécommunication et Technologie:

Notre département est crée afin de fournir tous les services informatiques pour les autres directions.

Notre travail est attaché à les connaissances d'informatiques et d'Internet de les organes qui ont accepté à servir les autres entrepreneurs et les aider à bien organiser leurs travaux grâce aux différents programmes;

En effet, le département qui a compté sur nos services était le département de Marketing, puisque les organes des autres départements accomplissaient eux-mêmes les tâches qui nécessitent d'informatique.

Ainsi, nous avons servi la direction de Marketing et nous avons lui fournit des différents moyens de contact avec les clients, de commercialisation du produit et de création de publicité grâce aux différents outils: Word, Photoshop, Facebook... etc.

## a. a- Site Web:

Grâce au site de Wix.com , on a pu créer notre propre site Web, nommé " Smart Moroccan Invent" et sous le lien de : [www.smiinvent.wix.com/invent](http://www.smiinvent.wix.com/invent) ; On a lié ce site là à notre page Facebook, et on a fournit également tous les moyens de contact : Le numéro ( 06 59 62 37 67 ) et l'e-mail ( [smi.invent@gmail.com](mailto:smi.invent@gmail.com) ).

Dans notre site, on a fournit des descriptions de l'entreprise et du produit afin que le client puisse avoir plus d'informations sur nous.

a. b-

### **Page Facebook:**

Puisque Facebook est l'un des plus populaires sites au Maroc, on a créé une page pour notre entreprise, sous son nom. Par cette page Facebook, le département de Marketing a pu commercialiser le produit via internet et il a pu collecter 121 mentions j'aime pour la page qui contient des descriptions de SMI et du produit aussi avec des photos du premier module qu'on a expérimenté.

#### **a. c- Les dépliants:**

Après que le département de Marketing nous a ordonné de créer des dépliants, nous avons choisi d'utiliser le programme de Photoshop grâce à sa fluidité et qualité, et nous avons pu réaliser des dépliants écrits en Arabe et en Français comme au-dessous:

#### **a. d- Les badges:**

Puisqu'on a besoin de créer des badges pour tous les organes de l'entreprise pour plusieurs buts comme dans les cas d'études de marché, de Marketing directe, la vente... etc. Nous avons pu réaliser les badges. Les badges ci-dessous sont des exemples:

# La Direction de Financement:

## Les objectifs:

- Notre département sert à organiser des données financières de l'entreprise;
- Il permet aussi de bien contrôler et éviter le gaspillage du capital;
- Notre travail consiste également à chercher tous les moyens aidant à minimiser les coûts de production;

## Les actionnaires et le capital:

Alors, le capital de SMI est d'un montant de 760 DH grâce aux actionnaires qui ont fait confiance à nous et à notre produit. Au delà, nous remercions tout particulièrement ces actionnaires là.

## Le prix de Vente:

Nous, les entrepreneurs de SMI, avons fixé le prix du produit réel à 1000DH , puisque ce montant nous permet de couvrir les coûts de production, et il crée une marge bénéficiaire d'environ de 450 DH.

Mais, ce prix là est changeable par rapport eu prix du moteur choisi par les clients, à savoir il existe différent moteur (de 250 DH à 900 DH), et par rapport le nombre des fonctions du produit que le consommateur fait le choix.

## Coûts de production:

### Le Bilan :

1) Bilan d'ouverture:

2) Bilan lors de la production:

## Conclusion:

Finally, we will thank the SMI entrepreneurs, the shareholders, the advisors and of course the association Injaz Al-Maghrib, who gave us the chance to live such an experience in a young age; what motivates us to enter this beautiful world of entrepreneurship and to continue this magnificent adventure, for which SMI constitutes the first step, all while basing and following the advice of great entrepreneurs, and why not, become truly famous entrepreneurs who will make the association of Injaz proud of its program inshaAllah.