RAPPORT D'ACTIVITÉ 2016

SMART BIN

Une Junio[illegible]re d'INJAZ

Encadrée par messieurs :

- ABDERRAHMANE BELLAT
- OUSAMA LAAROUSSI

Lycée Mohammed V àLaâyoune

Sommaire

I- Présentation de la jeune entreprise « SMART BIN » _ 03

II- Présentation du produit _____ 07

III- Résultats financiers_____ 10

IV- Conclusion _____ 11

V- Annexes _____ 12

"Company program"

Rapport d'activité 2016 de la Jeune entreprise SMART BIN

I-PRESENTATION DE LA JEUNE ENTREPRISE « SMART BIN »

Mot de la Présidente

Le programme INJAZ s'inscrit dans une orientation en quête d'innovation et du progrès pour les générations d'aujourd'hui et celles du futur. Nous sommes fières et honorés d'avoir eu l'opportunité et le privilège de prendre part à ce programme qui nous a permis de découvrir de nouveaux horizons et qui nous a aussi permis d'adhérer aux efforts de préservation de l'environnement et ce, à travers la mise sur le marché de poubelles parlantes destinées à l'éducation des enfants entre 3 et 6 ans aux principes élémentaires de gestion des déchets.

L'activité de notre jeune entreprise SMART BIN consiste en la production, la commercialisation et la vente de poubelles parlantes présentées en deux modèles :

1. Modèle standard : réalisé en fourniture standard et destiné aux clients sensibles au prix ;
2. Modèle personnalisé : réalisé selon les besoins et attentes spécifiques de certains de nos clients.

Sur le plan des réalisations financières, la marge bénéficiaire s'est établis à 20% pour le modèle standard et à 25% pour le personnalisé.

Avec ces réalisations et l'engagement de notre capital humain, nous projetons poursuivre avec détermination, le développement de notre business en élargissant nos activités à la production et à la commercialisation de poubelles intelligentes avec des options de tri des déchets.

I.1- Présentation de SMART BIN

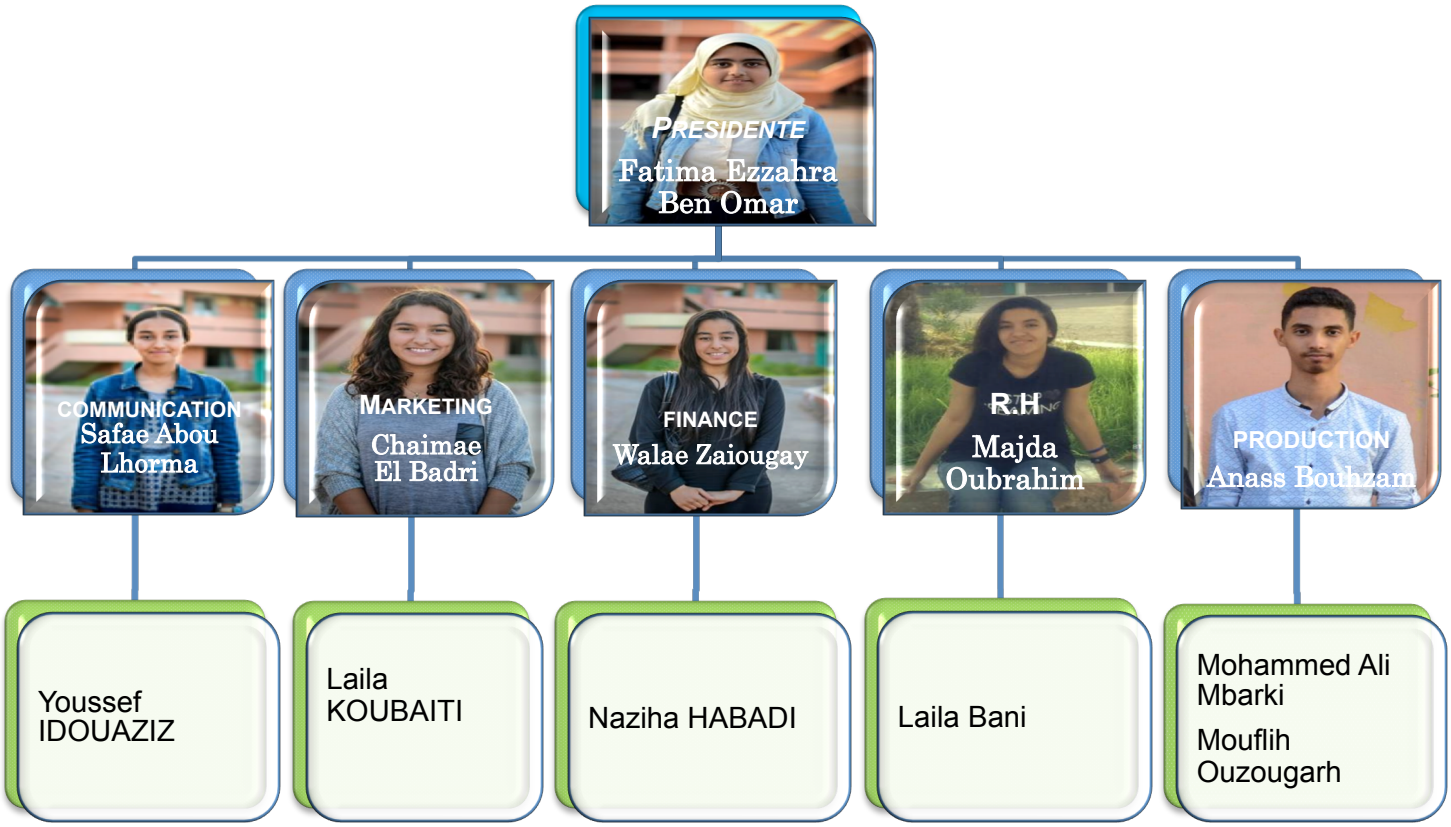
SMART BIN est une jeune entreprise créée en Février 2016, dans le cadre du programme « Company program » initié par l'association INJAZ Al Maghrib, par un groupe de 15 élèves de la première année du baccalauréat au Lycée Mohammed V à Laâyoune. L'idée de base repose sur l'initiation des enfants âgés entre 3 et 6 ans, aux fondements de la préservation de l'environnement et ce, en les familiarisant aux principes de collecte et de gestion des déchets grâce àl'utilisation des poubelles parlantes. Ces poubelles parlantes émettent,suite à son utilisation par l'enfant, des messages d'encouragement qui valorise l'action-environnement de cet enfant et l'incite, ainsi, à répéter son action une nouvelle fois.

Par son activité de production,de commercialisation et de vente de poubelles parlantes, SMART BINcible l'ensemble des maternelles de la ville de Laâyoune.Un marché pour qui SMART BIN propose deux types de produits

1. Modèle standard : réalisé en fourniture standard, il est destiné aux clients sensibles au prix ;
2. Modèle personnalisé : réalisé selon les besoins et attentes spécifiqu s de nos clients.

I.2- Comité de direction et mode de gouvernance

SMART BINEST UNE SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL) REPRÉSENTÉE PAR LA PRÉSIDENTE DU COMITÉ DE DIRECTION CONSTITUÉ D'UNE ÉQUIPE DIRIGEANTE DE SIX PERSONNES,ET CE, TEL QUE DÉCRIT DANS L'ORGANIGRAMME CI-DESSOUS :



Aussi,pour assurer une bonne gouvernance de l'entreprise, il a été adopté à l'unanimité le mode de vote à main levée pour la prise de décision collective.

I.3- Mission, objectifs et valeursde l'entreprise

SMART BIN s'est fixée pour mission l'initiation des enfants à la préservation de l'environnement dans son volet collecte et gestion des déchets, et ce, en les incitant à la mise des ordures dans les zones désignées.

Sa mission ainsi définie, il a été procédé, sur la base de la technique brainstorming, à l'élaboration des objectifs SMPPO (Spécifiques, Mesurables, Possibles, Pertinents et Opportuns) de la Jeune Entreprise.

Les objectifs ainsi arrêtés de la Jeune Entreprise sont les suivants :

- Réaliser une marge supérieure à 20%
- Fabriquer un produit innovent et utile qui sera apprécié et reconnue par nos clients
- Satisfaire les besoins et les attentes de nos clients
- Gagner le prix INJAZ 2016

Aussi, dans une volonté d'endiguer à toutes les sources de conflits internes et externes, **SMART BIN** a adopté un ensemble de valeurs qui encadrent son travail quotidien.

Ces valeurs sont énumérées comme suit :

- ✓ Préservation de l'environnement
- ✓ Confiance
- ✓ Sincérité
- ✓ Rigueur
- ✓ Ponctualité
- ✓ Intégrité
- ✓ Respect
- ✓ Innovation
- ✓ Performance

II-PRESENTATION DU PRODUIT

II.1- listing des idées de produits et services

La détermination du produit ou service à développer par SMART BIN, a été précédé de plusieurs étapes, dont la première consistait à l'élaboration, en se basant surla technique de brainstorming, d'une liste énumérant les idées de produits ou services susceptibles à convenir à notre entreprise. Cette démarche nous a permis de faire ressortir une liste de 14 idées de produits, tel que dressée ci-dessous :

Idées de produits	
Poubelle parlante	Bibliothèque pliable
Confiture de dattes	Ballon gonflable par énergie solaire
Robot réveil	Protection appareil photo
Veste climatisée	Stylo enregistreur
Télécommande lampe	Lunette avec essuie-glace
Cartable multifonction	Montre avec carte mémoire
Produit cosmétique à base d'algue	Lunette avec projecteur

II.2- Choix du meilleur projet

Conformément aux règles fixées par INJAZ Al Maghrib, le choix du meilleur projet a été arrêté par le résultat du vote secret qui a suivi la présentation individuelle de chaque idée de projet énuméré dans la listesus-dressée.

Le choix des jeunes entrepreneurs s'est porté sur le développement du produit « Poubelle parlante ».

II.3- Marketing Mix (4P)

Produit :

Préalablement au choix de la conception du produit à fabriquer, une étude de marché a été réalisée pour identifier les besoins du marché en matière de notre poubelle parlante et faire ressortir les attentes spécifiques des clients. Le panel ciblé a confirmé l'originalité de notre projet et son adhésion à son idée. Néanmoins, cette unanimité n'a pu être enregistrée pour le volet attentes. En effet, les attentes exprimées font ressortir deux orientations distinctes :

- ✓ Le standard : demandé par des clients sensible au prix du produit exigeant qu'il ne dépasse pas les 250 Dhs ;
- ✓ Le personnalisé : demandé par les clients désireux accommoder le produit à leur attentes spécifique.

Dès lors, il est à conclure que notre produit doit satisfaire les deux principales conditions suivantes :

- ✓ Une poubelle parlante standard et dont le prix de vente na dépassant pas les250dhs
- ✓ Une poubelle parlantepersonnalisée répondant aux besoins spécifiques du client.

Prix

Pour la fabrication d'une poubelle parlante standard:

- ✓ Le coût unitaire variable : 171,43Dhs ;
- ✓ Charges fixes : 28,75Dhs ;
- ✓ Marge : 50Dhs ;
- ✓ **Prix de vente : 250Dhs.**

Pour la fabrication d'une poubelle parlante personnalisée :

- ✓ Le coût unitaire variable : 371,43Dhs ;
- ✓ Charges fixes : 28,57Dhs ;
- ✓ Marge : 130Dhs ;
- ✓ **Prix de vente : 530Dhs.**

Place :

Les deux modèles de notre poubelles parlante seront commercialisés porte à porte et cibleront principalement les établissements préscolaire.

Promotion :

La promotion de notre produit est réalisée à travers des visitesin-situ des établissemets préscolaires de la ville de Laayouneet sur le portail webhttp://smart1bin.blogspot.com/spécialement créé pour promouvoir les produits de notre jeune entreprise.

III- RESULTATS FINANCIERS

LES CHIFFRES CLÉS :

CAPITAL DE LANCEMENT : 3200DH

Prix de vente par action = 20 DH **Nombre d'actions vendues = 160 actions**

SEUIL DE RENTABILITE : 3 unités

PRODUCTION : 12 unités standards et 2 Personnalisées

TOTAL DEPENSES : 3200DH

Dont frais variables = 2800 DH

Frais fixes = 400 DH

COUT UNITAIREPRODUIT STANDARD: 200DH /unité

Dont cout variable unitaire = 171,43 DH

Cout fixe unitaire =28,57 DH

COUT UNITAIREPRODUIT PERSONNALISE: 400DH /unité

Dont cout variable unitaire = 371,43 DH

Cout fixe unitaire =28,57 DH

CHIFFRES D'AFFAIRES = 4060 DH

Nombre d'unités vendues = 12 unités standards et 2 unités personnalisées

Prix unitaire de vente = 250 DH/unité standard et 530 DH/unité personnalisée

Résultat : 860 DH	**Dividendes : 5,375 DH /action**

Taux de marge : 21,18 %	**Rentabilité de l'action : 26,87%**

IV- CONCLUSION

Fort par la motivation et la persévérance de ses membres et le bon coaching de leur encadrants, **SMART BIN** a pu surmonter toutes les difficultés auxquelles elle a été confrontée, pour aboutir à la concrétisation de son idée-projet qui a séduit ses clients par son originalité et son engagement pour l'environnement

En effet, **SMART BIN** a réalisé un résultat de **860 DH** qui a été répartis en dividendes à raison de **5,375 DH** par action.

IV.1- Capitalisation des compétences

En plus du résultat financier de l'opération poubelle parlante, cette expérience singulière initié et cadré par le programme **INJAZ**, a marqué l'ensemble des jeunes entrepreneurs qui y ont pris part et ce, en leur permettant de capitaliser sur leur compétences en matière de :

- ✓ Entreprenariat ;
- ✓ Communication ;
- ✓ Coopération et esprit de groupe ;
- ✓ Gestion des conflits ;
- ✓ Management et gestion des ressources humaines

IV.2- Interactivité des produits

L'émission des messages d'encouragement pour l'enfant utilisateur du produit est une démarche interactive à portée

didactique, mise au profit de l'initiation de l'enfant au fondement de la préservation de l'environnement.

IV.3- Potentiel futur de la jeune entreprise

Compte tenu des résultats obtenus pour l'opération de poubelle parlante, SMART BIN projette de développer son business par l'élargissement de son offre de produits par des poubelles intelligentes avec options de tri de déchets qui répondront aux besoins et attentes du marché local et pouvant constituer ainsi, de nouvelles opportunités de développement de la jeune entreprise.

V- ANNEXES

ANNEXE 01 : ELABORATION DU PLAN D'AFFAIRE

Préalablement à la recherche d'investisseurs qui pourraient être intéressés par l'achat des actions de notre jeune entreprise afin de constituer un capital de lancement, il a été nécessaire d'établir un plan d'affaire de notre entreprise pour l'année 2016.

Les hypothèses adoptées pour l'élaboration du business plan sont les suivantes :

- ✓ Objectif de vente : 12 Unités standard et 2 unités personnalisées
- ✓ Prix de vente : 250 DH/Unité standard et 500 DH/Unité personnalisée
- ✓ Charges fixes : 400 DH
- ✓ Charges variables : 170 DH/Unité standard et 370 DH/Unité personnalisée
- ✓ Taux de marge : 20% / Unité standard et 25% /Unité personnalisée

L'analyse des risques a conclu que le risque commercial est envisageable si les vendeurs de poubelles locaux s'approvisionnent en produit similaire moins couteux. Cependant, nous estimons que le prix fixé pour nos poubelles restera imbattable.

ANNEXE 02 : ÉTATS FINANCIERS

1. Compte de produits et charges(CPC) 2016 :

Prévisions au 30 Juin 2016

COMPTE DES PRODUITS ET CHARGES	
PRODUITS D'EXPLOITATION	
Ventes	**4060**
Total produits	**4060**
CHARGES D'EXPLOITATION	
Frais variables	**2800**
Frais fixes	**400**
Total charges	**3200**
RESULTAT D'EXPLOITATION	**860**
RESULTAT NET	**860**

2. Bilan 2016:

Prévision au30 Juin 2016

BILAN

ACTIF	Réalisé
TRESORERIE –ACTIF	
• Caisse	4060
TOTAL ACTIF	**4060**

PASSIF	Réalisé
CAPITAUX PROPRES	
• Capital	**3200**
• Résultat net de l'exercice	**860**
TOTAL PASSIF	**4060**

REMERCIEMENT

L'ensemble des membres de **SMART BIN**tiennent à remercier vivement **M. BELLAT** et **M. LAAROUSSI**pour leur encadrement et leur soutien inconditionnel le long de ce parcours.

L'équipe remercie également tous nos actionnaires et tous nos clients qui nous ont fait confiance.

Aussi, grand merci à tous les membres de l'association des parents d'élèves du lycée Mohamed V pour le dévouement dont ils ont fait preuve à notre égard.

Merci aussi à tous ceux et à celles qui ont cru en nous et en nos capacités.

Surtout, grand merci **INJAZ**.

bravo