



JEUNE ENTREPRISE

MARRUBIUM

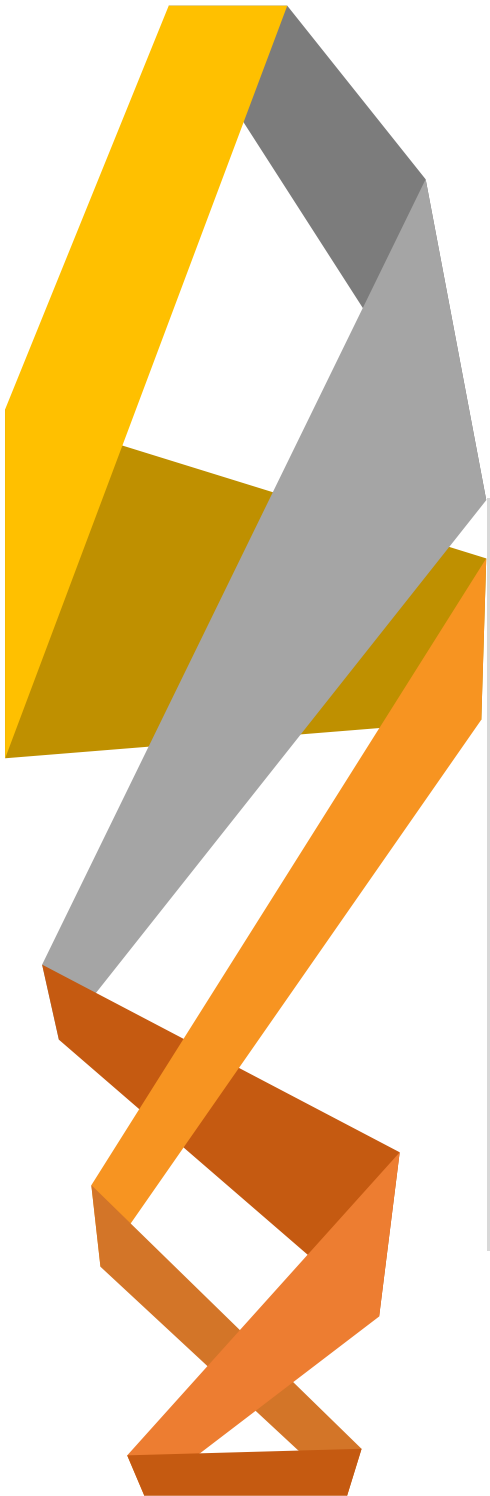


Encadrants Université : Professeur Mina Bakasse
Professeur Khalid Ibno Namr
Conseiller bénévole : Monsieur Amine Kasr

SOMMAIRE

Remerciement	2
Mission de l'entreprise	3
Présentation de l'entreprise	3
Nos motivations	3
Genèse du projet.....	3
L'organigramme.....	3
Département marketing	4
Le choix du nom.....	4
Le choix du logo.....	5
L'étude de marché	5
Département de production	7
Matières premières.....	7
Processus de production	7
Département de finance	8
Département RH.....	9
Département de communication	10
Mission du département	10
Les outils mis en œuvre	10
Conclusion	13

REMERCIEMENT



Tout d'abord, Nous tenons à remercier **INJAZ AL MAGHRIB** de nous avoir donné l'opportunité de vivre une expérience aussi riche et inoubliable, c'est un grand honneur et un privilège de nous en faire partie.

Nous tenons également à remercier le corps enseignant de l'**Université Chouaib Doukkali**.

Un merci spécial à nos chers professeurs **Mme. BAKASSE Mina** et **Khalid IBNO NAMR** et notre conseiller bénévole **M.KASRI Mohamed Amine**, qui ont donné de leurs temps et leurs efforts, afin de partager leurs expériences avec nous.

Mission de l'entreprise

Pour beaucoup de personnes, les moustiques présentent une source de gêne surtout la nuit. Les enfants sont les plus sensibles à cet insecte. Les piqûres des moustiques peuvent être vectrices de maladies graves. Par conséquent, un contrôle efficace et durable est essentiel et même obligatoire. Un anti-moustique biologique à base des plantes ayant une action forte qui repousse les moustiques sans avoir recours à un insecticide. C'est la solution efficace et durable.

Pour cela notre entreprise s'est lancée dans la fabrication d'un produit naturel à base de trois plantes disponible : la Marrubium, l'Eucalyptus et le Basilic mélangés avec l'huile des clous de girofle. Toutes ces plantes ont une action qui repousse les moustiques et sont bien présentes dans le paysage rural marocain, leur valorisation va permettre de créer des activités secondaires autour d'elles.



Photo 1 : Equipe du projet Moustik Attack

Présentation de l'entreprise

Nos motivations

En qualité de futurs 'chercheurs d'emploi' et vu les difficultés du marché de l'emploi au Maroc, l'idée de créer un projet a germé dans nos esprits. Ce qui nous a motivés de s'engager à mettre en œuvre un projet innovant à partir de forte réflexion de groupe, et de développer les compétences pour passer d'une idée à sa réalisation.

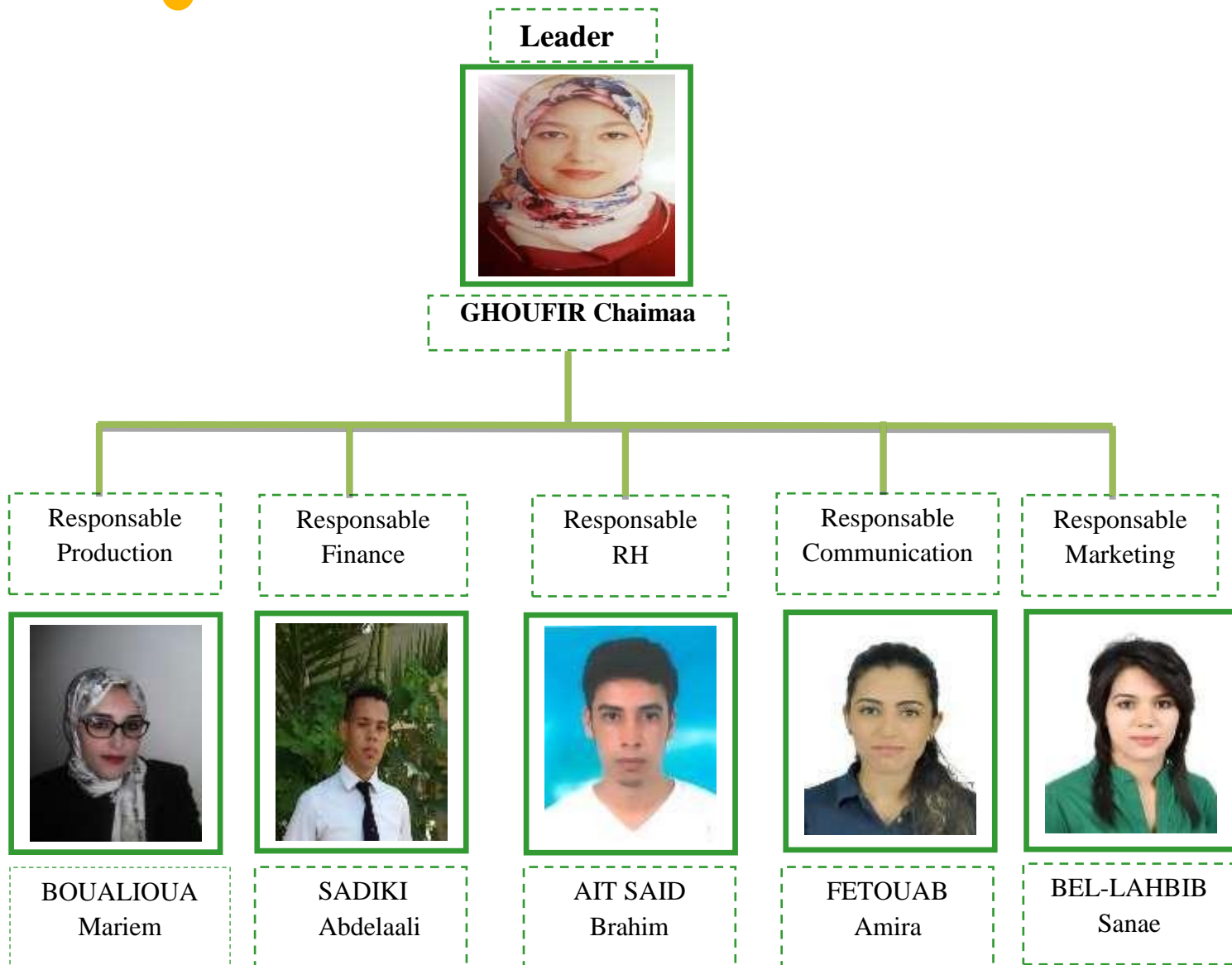
Genèse du projet

Après plusieurs séances de brainstorming, nous avons pu collecter plusieurs idées de création

d'entreprise. Ensuite, nous avons classée ces idées selon leur originalité, leur faisabilité, et la disponibilité de la matière première...

Nous avons trouvé que la fabrication et la commercialisation d'un anti-moustique naturel est le projet qui aura la plus grande chance de réussir et qui répond effectivement à la demande d'un large segment de marché.

L'organigramme



Département Marketing

Le nom choisi

Le nom de notre entreprise s'est fixé sur « MARRUBIUM » qui représente le nom scientifique de la plante « Marriwet ».

Le choix du logo

Le logo choisi identifie le produit de notre entreprise, la couleur verte reflète la couleur de la plante Marrubium. La présence du moustique figure pour montrer que notre entreprise vise à protéger les personnes contre ces moustiques.

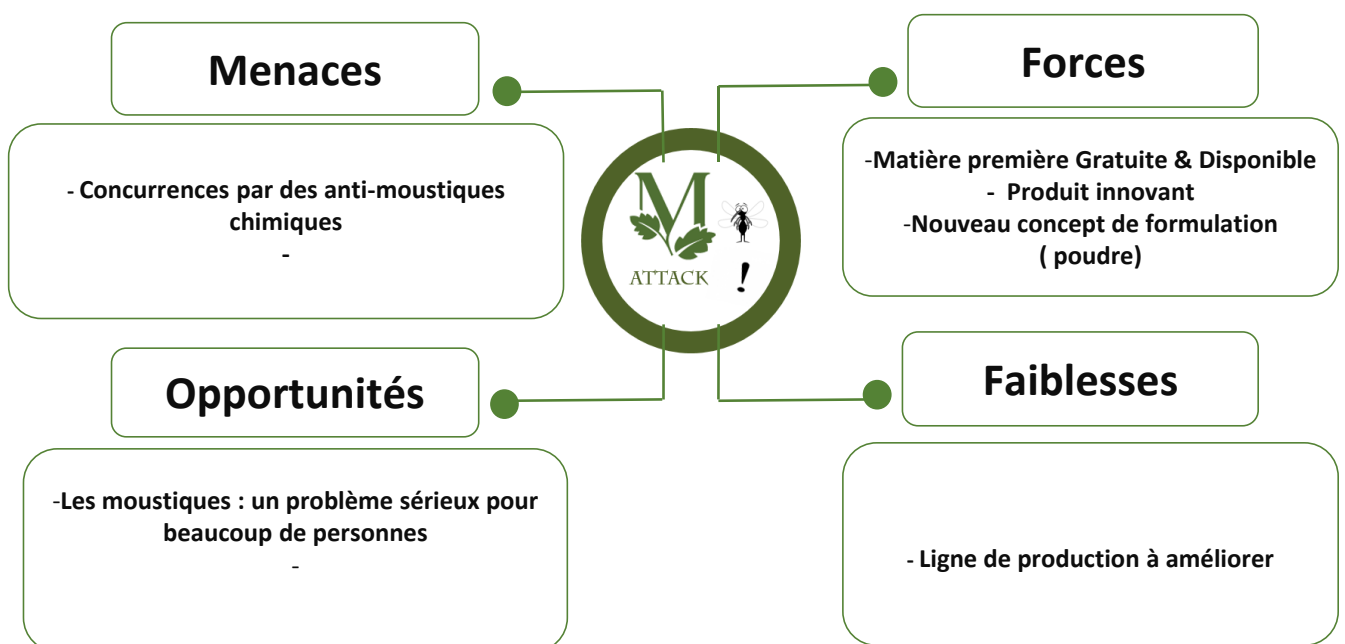


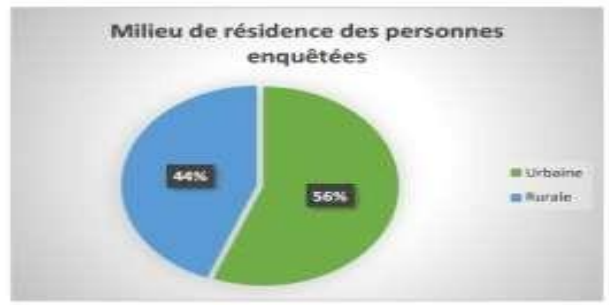
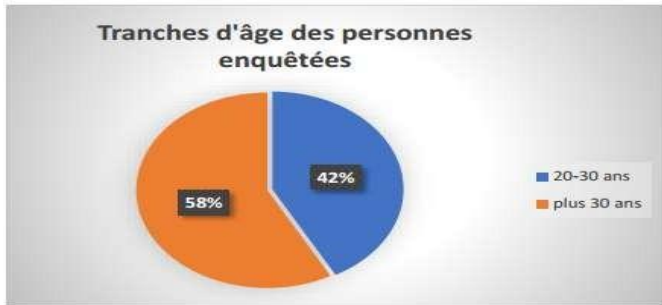
Image 2 : Logo de notre entreprise Moustik Attack

L'étude de marché

L'étude du marché constitue un point de repère important afin d'orienter l'activité et de répondre de manière plus précise aux besoins de notre future clientèle. C'est pour cela que nous avons établi un questionnaire à choix multiples qu'un échantillon de 50 individus a eu l'amabilité de renseigner.

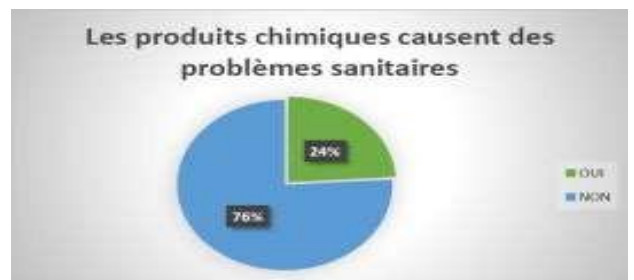
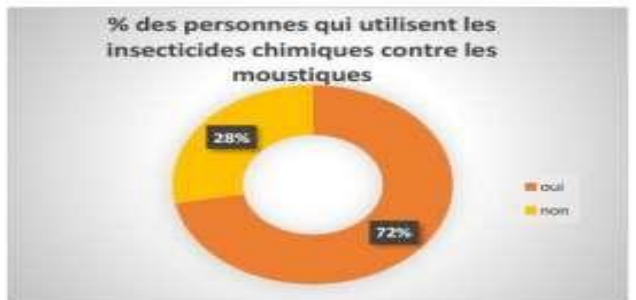
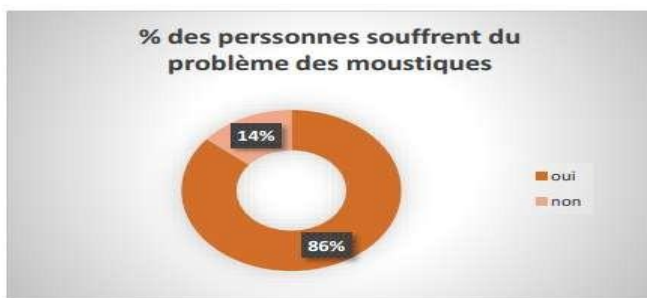
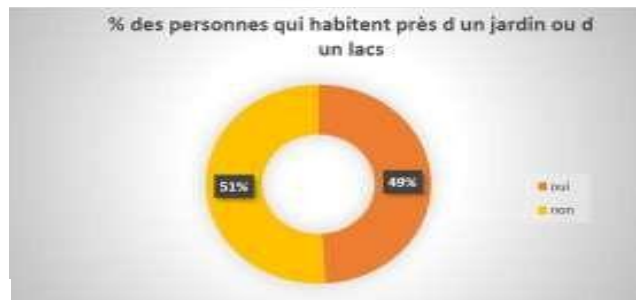
● Analyse SWOT





Lors de notre enquête nous avons essayé de viser des citoyens de différents âge et milieu naturel afin de voir tous les points de vu possible.

Presque la moitié des personnes enquêtées résident près d'un lac ou un jardin



Les résultats issus de l'enquête réalisée au niveau de la ville d'El-Jadida, nous ont permis de tester la faisabilité de notre projet de création d'entreprise.

Les résultats de l'enquête montrent que :

- 1) les moustiques posent un problème pour la majorité des citoyens ;
- 2) Certaines personnes enquêtées ne sont pas encore conscients du danger de l'utilisation des insecticides chimiques conventionnels. 76% des personnes ne pensent pas que les produits chimiques causent des problèmes sanitaires.
- 3)- un anti moustique bio intéresse presque tout le monde.

On conclut, d'après ces résultats, qu'un anti moustique biologique aura une forte chance de conquérir le marché.

Département de production

Matières premières

- 1-Marrube vulgaire
- 2-Basilic
- 3-Eucalyptus
- 4-Huiles essentielles: Clous de girofle & citron



Les trois plantes et l'huile des clous de girofle sont connu traditionnellement par leur action insecticide sur les moustiques reste à confirmer cela par des recherches scientifiques effectués.

Processus de fabrication

Collecte des plantes



Séchage et pesage des plantes



Broyage des plantes



Tamisage



Figure 1 : processus de fabrication

Une fois tamisé, la poudre est mélangée avec l'eau de rose et les huiles essentielles

du clou de girofle et citron. Le mélange est pressé et emballé pour obtenir notre produit fini.

Le prototype est sous forme de baguettes et poudre.

Département de finance

L'étude économique et financière du produit fabriqué est un élément primordial et une étape importante dans le plan de création de tout projet.

Cette étape consiste à étudier les facteurs qui touchent l'activité du projet au niveau : juridique, organisationnel, financier et stratégique.

L'interprétation de tous ces éléments va juger de la faisabilité et de la rentabilité de notre projet pour faire des prévisions rationnelles et logiques dans notre stratégie et politique de commercialisation.

Donc cette partie nous traitons prioritairement la faisabilité économique qui englobe tous les éléments déjà cités ainsi que l'élaboration d'un plan de financement qui décrit le démarrage de notre projet et les prévisions pour les années à venir pour nous aider à prendre des décisions de manière claire et précise pour prévoir et planifier ainsi que gérer d'une façon logique les différentes situations possibles.

Au plan de la gestion financière :

- Déterminer et suivre les objectifs financiers de l'entreprise.
- Gérer l'argent de l'entreprise.
- Inscrire les transactions financières dans les registres appropriés.
- Présenter un rapport financier pour chaque réunion.

Le capital social de notre société Moustik Attack est basé sur la vente d'actions:

- Actions des entrepreneurs
- Actions des investisseurs
- Actions des familles

Ce qui nous a permis un total de **810 DH**

Tenue de la trésorerie

Nom	Prénom	Montant	Nature de dépense	Signature
SERHANI	Youssef	80 DH	Huiles essentiels machine de	OUI
		280 DH	compression	

BOUALIOUA	Mariem	55 DH	Cire d'abeille + eau	OUI
BENEZEHA	Soukaina	36 DH	Transport + basilic + photocopie	OUI

Somme des consommations : **451 DH**

Département de GRH

Le département de Gestion de Ressources Humaines s'est engagé à mobiliser le personnel selon leurs compétences dans le but d'améliorer la productivité et le bien-être collectif. Il est chargé également de l'archivage des Procès-Verbaux, l'organisation des activités des départements, la gestion d'absentéisme et la documentation de l'entreprise.



Département Ressources Humaines .

- Motivation des membres d'entreprise.
- Archivage des Procès-verbaux et les documentations.
- Participation à la rédaction du rapport finale.



Département Production.

- Développe et suit la production
- Réalise le prototype du produit final.
- Contrôle la qualité de produit.



Département de Marketing.

- Description des produits (design+Matière...).
- Construit l'étude de marché (questionnaire, prix psychologique...).



Département De finance.

- Vente des actions
- Gestion financière d'entreprise.



Département Communication

- Gère les communications à l'interne et à l'externe pour la valorisation de l'image de l'entreprise.
- Rédaction du rapport finale.

Parmi ses responsabilités est la définition des missions pour chaque département

Gestion d'absentéisme :

L'absentéisme est un synonyme de la baisse de productivité. De ce fait le département s'est

chargé aussi de la gestion d'absentéisme tout au long de la période de la création de notre jeune entreprise.

Ce Tableau résume la présence des étudiants sur le nombre des séances.

séance	Séance 1	Séance 2	Séance 3	Séance 4	Séance 5	Séance 6	Séance 7
Nombre de présence/16 séance	16	14	16	16	13	14	11
	Séance 8	Séance 9	Séance 10	Séance 11	Séance 12	Séance 13	
Nombre de présence/16	16	13	14	14	13	16	

Le taux d'absentéisme est : 8% justifié.

Département de communication

Mission du département

- Valoriser une ou plusieurs facettes de notre image institutionnelle
- Transposer un discours sur nos compétences
- Renforcer auprès de nos publics internes leurs liens identitaires avec les autres départements et auprès des publics externes notre attractivité.
- Développer nos relations externes économiques et sociales.
- Pérenniser au sein du service à l'origine du projet, une méthodologie de mise en œuvre lui donnant les moyens de reproduire seul, l'événement.

Les outils mis en œuvre

Nous avons retenu quelques supports qui s'avèrent être en adéquation avec nos objectifs de communication:

- Site Web



- Page facebook



- Flyer



- Carte visite



CONCLUSION

L'expérience tripartite – Injaz Al Maghreb – ACO et UCD nous a permis d'acquérir un certain nombre de compétences en matière de création d'une jeune entreprise :

- 16 étudiants de la Faculté des Sciences de l'Université Chouaib Doukkali d'El Jadida.
- Nous avons appris à transformer une idée en projet et un projet en une occasion d'affaire.
- 16 étudiants d'entre nous, ont aujourd'hui un intérêt certain pour la création d'entreprise.
- Création d'au moins 16 emplois.

