

N'opti-watt

Tous nos watts comptent



Rapport d'activité 2022-2023

1. Notre identité

Cette année nous avons choisi de répondre à un enjeu énergétique ; ces dernières années nous avons eu énormément de risques de blackout, nous sommes en pleine crise énergétique. Nous avons donc choisi un sujet d'actualité concernant l'économie d'énergie.

Nous avons donc énormément réfléchi à un produit que nous pourrions mettre en place pour répondre à un enjeu énergétique, et donc par conséquent, écologique. Après une longue réflexion, on s'est demandé s'il serait possible de créer un service plutôt qu'un produit et nous avons donc conclu que cela serait le mieux et que c'était donc ce qui correspondait le plus à notre entreprise.

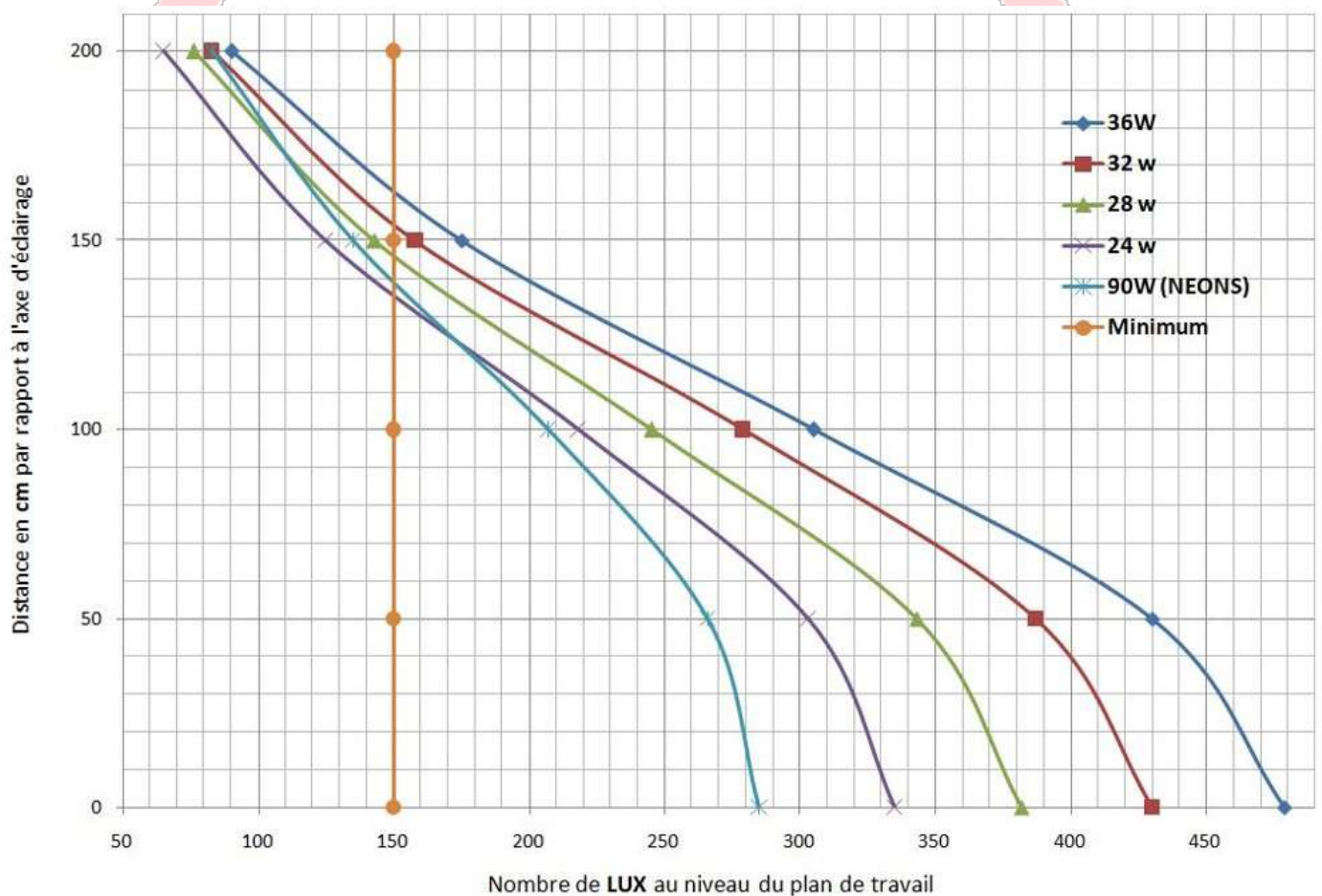
Une fois notre idée trouvée, nous avons réfléchi à la façon de la mettre en œuvre, cela a été une étape relativement longue mais nous avons tous réfléchi pour trouver notre idée de projet final. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi d'être un bureau d'étude. Nous avons décidé que notre entreprise se divisera en plusieurs groupes ; le groupe communication qui sensibilisera le public grâce à des vidéos sur les réseaux. Et le service diagnostique qui réfléchit pour créer les économies d'énergies potentielles et réalisables.



Le service communication a choisi le nom et le slogan de l'entreprise, il a énormément réfléchi jusqu'à ce qu'ils entendent Thibault (service diagnostique) parler des Watts. En entendant cela, le groupe communications a eu l'idée d'intégrer dans le slogan une référence aux watts. C'est ainsi que le groupe a choisi le nom « n'opti-watts ». Le nom est une contraction de « nos petits watts » tout en gardant l'idée de l'optimisation avec son abréviation.

2. NOTRE PROJET : focus sur le service

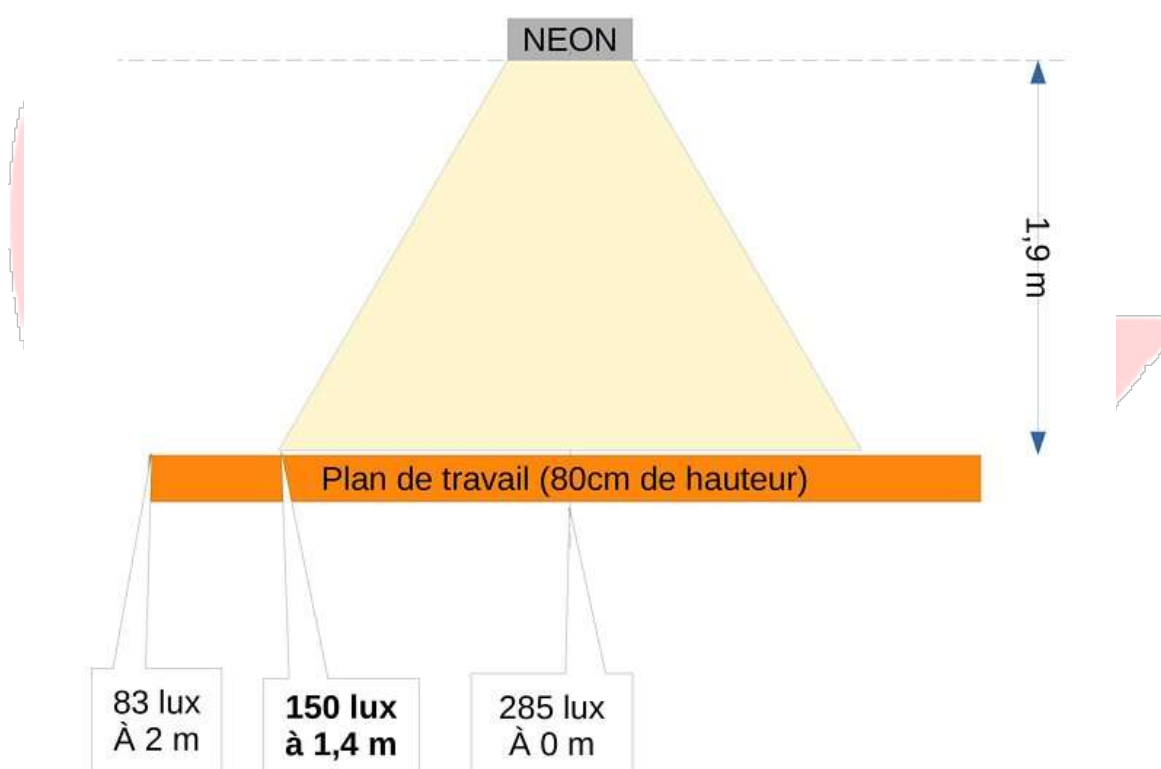
N'optiwatt est un bureau d'étude, notre objectif est donc d'aider nos clients, qui sont des entreprises ou établissements de secteur, à réaliser des économies financières. Nous nous sommes spécialisés dans les luminaires : c'est-à-dire que notre entreprise a pour objectif de modifier l'emplacement des luminaires afin d'en supprimer certains et donc de réaliser une économie financière dans les factures d'électricité.



Voici par exemple la courbe qui nous a permis de voir, en fonction du type de luminaires jusqu'à quelle distance nous pouvons déplacer un luminaire afin qu'il éclaire encore suffisamment la zone.

Voilà donc les courbes mises en pratique par un schéma. D'autres schémas ont été créés pour chaque type de luminaire (se référer aux différents types sur les courbes ci-dessus).

Dessin à l'échelle de l'ouverture des plafonniers NÉONS
Échelle => 4 cm : 1 m



Pour commencer notre activité, nous avons eu besoin de fonds : en effet, nous avons eu besoin de matériel technique, par exemple, on peut citer le wattmètre qui a été primordial pour calculer les économies réalisables.

Nos clients cibles sont les établissements scolaires publiques ou les entreprises possédant des luminaires néons.

Points forts de notre service :

- Économique : notre collège économise en moyenne 196€ par an par salle
- Écologique : par expansion, l'économie d'énergie que l'on fait nous permet de réduire les émissions de CO2.

3. Organisation de l'EQUIPE

Notre entreprise a adopté un système pyramidal. Nous avons un PDG et une DG. Notre PDG

	Alban	Grégoire	Jules M	Jules P	Juliette	Léa	Margaux	Mathéo	Nathan	Nolan	Ophéline	Romain	Souleyman	Thélya	Thibault
PDG	1		1				1			1					
DRH	1					1	2						1		
employé RH	1			2											
DSD	1										1				
employés SD	5	1	1	1				1						1	1
DSMC	1				1	2	2								
employés SMC	3									1				2	
DSC	1						1						2		
employé SC	1						3								

a été choisi par un système de vote.

Nous avons réparti les élèves en 3 services :



Notre premier service est la communication. Ce groupe a travaillé sur la création de vidéos pour notre compte Tik Tok. Effectivement, en plus du travail concernant notre entreprise, nous avons créé un compte Tik Tok afin de sensibiliser les gens aux différentes économies réalisables chez soi. Par exemple, nous avons publié une vidéo sur les économies que nous pouvons faire avec une bouilloire électrique. Le nom de notre

compte est @n'optiwatt.

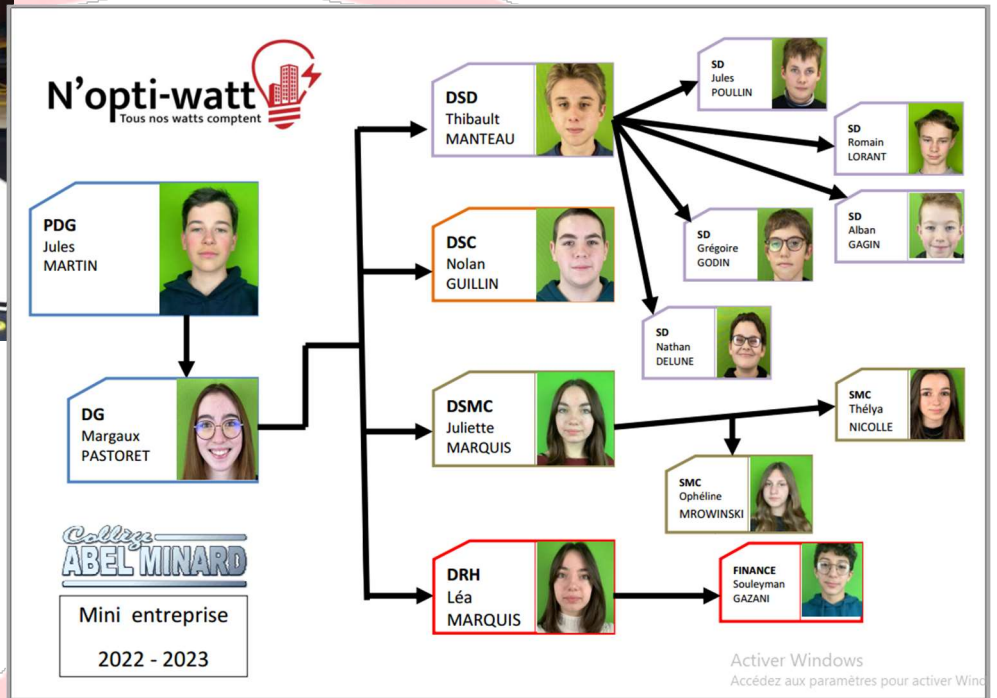
Nous avons un service commercial qui a fait plusieurs affiches pour sensibiliser les élèves dans l'enceinte de notre collège. Il s'est occupé de la gestion des mails pour les clients ou nos sponsors. Il a par exemple réussi à obtenir un contrat avec notre lycée de secteur. Nous avons également pu avoir comme sponsor notre conseil départemental. Un article a été consacré à notre entreprise dans le journal local (voir ci-contre).





Le service diagnostic s'est quant à lui occupé de la partie technique. Il a réussi à anticiper les économies que nous pourrions faire réaliser à notre collègue.

Voilà notre organigramme avec tous les employés de chaque service.



Pour nous organiser entre chaque séance et au sein de chaque groupe, nous avons utilisé un rétroplanning. (Voir ci-dessous)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	tache à finir (date limite)			mis en pause							
2	tache finie										
3	tache en cours					visite DIJON			vacances	vacances	
4	Tâches	Service	personne	mardi 3 janvier 2023	mardi 10 janvier 2023	mardi 17 janvier 2023	mardi 24 janvier 2023	mardi 31 janvier 2023	mardi 7 février 2023	mardi 14 février 2023	mardi 21 février 2023
6	Création du logo + baseline	Marketing	Nolan (+Romain)	réduction feuille avec 3 propositions							
7	feuille info malette		Alban								
8	Bilan éclairage couloir SVT	Diagnostic	alban/Gregoire				sans conclusion				
9	Rédiger un bilan de la modification de la salle de Mme DARCOS	Diagnostic	Romain					Alban			
10	Rédiger une procédure pour les dessins des pièces et pour la recherche du meilleur emplacement des lumières.	Diagnostic	Nathan								
11	affiche d'information sur la consommation d'énergie du collège	Marketing	Thélya	reçu avec M. Nugues pour modifier mise en page				affichage dans le collège			
12	texte présentation BUT mini	Marketing	Margaux / Souleyman	début d'un texte							

4. Notre expérience dans notre mini entreprise

Cette année, notre équipe était composée de 10 élèves en classe de quatrième et de 4 élèves de troisième dont 3 qui ont déjà fait partie de la mini entreprise l'année dernière. Cette composition de mini-entrepreneurs a été compliquée à gérer au début pour notre organisation. Finalement, les différents niveaux se sont coordonnés pour former une entreprise soudée. Les élèves ayant déjà l'expérience de l'an dernier ont apporté à tous de l'enthousiasme et assez de liberté pour quelques moments de détente.



Nous avons aussi fait une sortie de cohésion car en milieu d'année, les élèves restaient toujours dans leur service avec les mêmes personnes. Cette sortie a permis d'apprendre à mieux nous connaître, membres de l'équipe, aussi bien personnellement avec nos passions ou activités extérieures que professionnellement en nous écoutant parler de notre rôle au sein de l'entreprise.

Chacun a également dû choisir son poste, la branche dans laquelle il voulait travailler et à quel niveau (directeur, employé, etc.). Pour se présenter à un poste, chacun d'entre nous a dû écrire un CV et une lettre de motivation. Après cela, notre parrain nous a fait passer des entretiens individuels pour décider de nos postes. Tous les postes ont été attribués durant les entretiens d'embauche sauf celui de PDG ; effectivement, le poste de PDG étant un poste majeur qui devait convenir à tout le monde, le PDG a été choisi par un vote. Toutes les personnes souhaitant devenir PDG se sont présentées à l'oral devant l'ensemble des salariés de l'entreprise. C'est donc Jules qui a été élu à la majorité des voix au second tour.

5. Résultats financiers de notre entreprise

Au début de l'année scolaire, nous avons déjà la chance de posséder des fonds grâce aux années antérieures des mini entreprises de notre collège ce qui nous a permis de réaliser des investissements dès le début.

Le président départemental s'est rendu dans notre collège pour une raison qui ne concernait pas notre entreprise, mais cette venue au collège nous a permis de lui présenter notre projet, qui lui est également bénéfique étant donné que les économies que nous réalisons sont des économies pour le département. Il a donc été intéressé par notre projet, si bien qu'il nous a versé une aide financière de 500€.

Nous avons aussi un service RH finance composé de deux personnes. Grâce à ce service, nous avons réussi à avoir, comme dans une entreprise lambda, des fiches de paye et des comptes rendus de nos différentes dépenses ou entrées d'argent. Pour ce faire, notre comptable a utilisé la ressource à notre disposition : la plateforme EPA.

Date	Objet	Type	Date d'exécution	Montant
24/01/2023	fond minni 2021/2022	Autres recettes	-	+ 256,00 €
24/01/2023	fond vert	Outils et fournitures po...	-	- 149,00 €
24/01/2023	trepieds	Outils et fournitures po...	-	- 23,50 €
24/01/2023	Eclairage photo	Outils et fournitures po...	-	- 36,00 €
24/01/2023	wattmètre	Outils et fournitures po...	-	- 81,00 €
24/01/2023	argent liquide	Autres recettes	-	+ 104,00 €

Solde
70,50 €

	métier	salaire mois	semaine	1 heure	3 heures	
Jules M	PDG	9 160 €	2 290 €	65 €	196 €	
Margaux	DG	9 160 €	2 290 €	65 €	196 €	
Léa	DRH	8 000 €	2 000 €	57 €	171 €	
Souleyman	RH	7 900 €	1 975 €	56 €	169 €	
Juliette	DSMC	7 800 €	1 950 €	56 €	167 €	
Ophéline	ASMC	5 860 €	1 465 €	42 €	126 €	
Thélya	ASMC	5 860 €	1 465 €	42 €	126 €	
Thibault	DT	5 530	1 383	40	119	
Nathan	T	4 600	1 150	33	99	
Alban	T	4 600	1 150	33	99	
Grégoire	T	4 600	1 150	33	99	
Romain	T	4 600	1 150	33	99	
Jules P	T	4 600	1 150	33	99	
Nolan	TC	4 500	1 125	32	96	
						pour 36 semaines
				1 859 €	66 937 €	