

Rapport annuel Junior Entreprise 2013

* fast menu tab



Donner la vie a votre menu traditionnel

Conseillers pédagogiques

Mr : Hassan jabal

Mme : Amina zabouje

Conseiller Injaz

Mr : Mohammed Bencherif

Lycée Ibnou Hicham



f.menu tab

sommaire

Fiche technique de fast menu tab.....	1
Mot de la directrice.....	2
Missions et objectifs du projet	3
Organigramme de l'entreprise.....	4
Notre produit.....	5
Direction de communication.....	5
moyens de publicités	6
Direction marketing.....	6
Direction de finance.....	7
Direction des Ressources Humaines.....	7
Direction de production.....	8
Conclusion.....	8
Remerciements.....	9
Annexes	9

fiche technique

Raison sociale : Future Génération

Nom du produit : Fast Menu Tab

Adresse : Lycée ibnou Hicham, Hay hassani Casablanca

Société : Anonyme

Date de création : 19 juin 2013

Activité : création de solution de menus

Capitale : 3800 dhs

Nombre d'actionnaires : 190 actionnaires

Valeurs de l'Action : 20 dhs

Principaux clients :

- * Les hôtels
- * Grandes cafeterias
- * les restaurants

Directrice Générale : Fatima Zahra naoum

Téléphone : 0626103567

Adresse e-mail : tmenufast@gmail.com

Mot de la directrice

Je m'appelle Fatima Zahra naoum et je suis Présidente générale de La société (the futur generation). Notre société est née de la volonté de 11 entrepreneurs désireux de créer une entreprise et de découvrir à travers cette expérience l'organisation, les méthodes, et les outils nécessaires à sa création, son fonctionnement, sa rentabilité, et sa pérennité.

Je tiens à vous remercier en premier d'avoir fait confiance à notre entreprise ainsi que pour le soutien et l'intérêt que vous portez à notre projet commun :(Fast Menu tab. C'est donc en prenant le risque de défier le monde des restaurants en informatisant les menus qu'on a choisi ce produit et nous vous assurons une qualité se service. Ce projet apportera de l'aide et de la flexibilité au monde de la restauration avec l'espoir que vous apprécierez la qualité ainsi que le prix de notre projet.

La directrice
Fatima Zahra naaoum

Missions, objectif et valeurs du projet

↳ **MISSIONS :**

La mission principale de notre entreprise est de proposer un service rapide et accessible aux clients, sans entrave linguistique, en différentes langues et possibilité de mise à jour quotidienne avec la possibilité de modifier la commande dans un délai raisonnable.

↳ **Objectifs :**

Modernisation du secteur hôtelier et de restauration en introduisant une technologie de pointe.

Possibilité d'introduire des points optionnels (caméra IP pour visualiser le climat de travail dans la cuisine...)

Dans l'attente de sa commande et pour charmer son temps le client peut avoir accès à nos différentes applications (jeux publicités, music, internet ...)

Valeurs :

Proximité

Grâce à notre capacité d'écoute nous avons développé un menu adapté aux besoins de nos clients

Performance

Nous garantissons à nos clients une qualité de données, d'informations et de design model type.

ORGANIGRAMME

D.Générale
:
Fatima
Zahra
naaoum

D.Finance :
Hafsa Ihadi

D.Production :
Younes laaji

Ressources
Humaines :
Fatima Zahra
gouale, et
Ghizlan

Marketing :
Saadia
agouzal

D.d'informatique :
Abdellah nait
bigoualen
,
Anass keraoury

4

[Rapport annuel 2013](#)

NOTRE PRODUIT

Notre projet a pour objectif de faciliter la tâche aux restaurateurs, des traiteurs et hôtels. nous savons que notre génération est une génération de services et de l'innovation. En effet, faute de temps, les clients se retrouvent à attendre un quart d'heure voire plus pour qu'un serveur se présente. Notre menu est donc la solution à cette perte de temps inutile.

Plusieurs espaces pourraient bénéficier de cet outil technologique.

Ce service est adapté à des espaces dédiés à toutes les générations et spécialement les jeunes qui sont à la recherche de la nouveauté.

Plus encore, ce service est parfaitement adapté à des diners d'affaires. Les hommes d'affaires, n'ont généralement pas le temps d'attendre un serveur et donc cette solution leur facilitera la tâche.

Les personnes éviteront également le manque de tact des serveurs.

Le client, pourra aussi, par le biais de notre solution, éviter le choc du montant de la facture car elle sera calculée automatiquement juste après la commande.

Ce projet vise aussi à modéliser le secteur des services vers un monde où le client est roi

Le client pourra aussi changer ou ajouter des commandes dans un délai raisonnable à travers l'Ipod et le menu que nous proposons

Possibilité de retirer les ingrédients indésirables

Rapport de la direction de communication

Notre direction de communication a concentré tous ses efforts afin de choisir les moyens destinés à informer l'acheteur potentiel et le convaincre d'acheter notre produit .dans ce cadre plusieurs actions ont été menées :

- la communication a visé en premier lieu d'informer les consommateurs de l'existence du produit.
- Elaboration des supports publicitaires : flyers, carte visite, t-shirt, affiches publicitaires, mode d'emploi ...
- Création d'une adresse e-mail afin de favoriser l'échange et le contact avec les clients potentiels.
- Démonstration et invitation à l'essai du produit dans le cadre d'un stand d'exposition à Marjane.
- Elaboration de la charte graphique de notre entreprise.

Moyens de publicités :

Stand à Marjane Hay hassani.
Site web 'Facebook', g-mail
Bouches-oreilles
Flyers, cartes visites et T-shirts



Rapport de la Direction Marketing :

Pour répondre aux questions et problèmes survenus lors des premières réunions, nous avons mené une étude du marché sous forme d'un questionnaire qui a été présenté aux citoyens lors de notre tournée le 26 Mai 2013 à Marjane Hay hassani. Ce questionnaire avait pour but d'analyser la réaction des consommateurs casablancais sur notre projet (questionnaire en annexes)

1-politique de prix :

- Notre produit offrira aux consommateurs un service nouveau et sophistiqué, ainsi qu'un prix raisonnable et concurrentiel à partir de 4000 DH.

2-politique déplacement :

- Nos produits sont basés sur des applications commerciales et en ligne avec la qualité :

Nous proposons cette solution chez nos clients cibles (restaurants, cafés, hôtels).

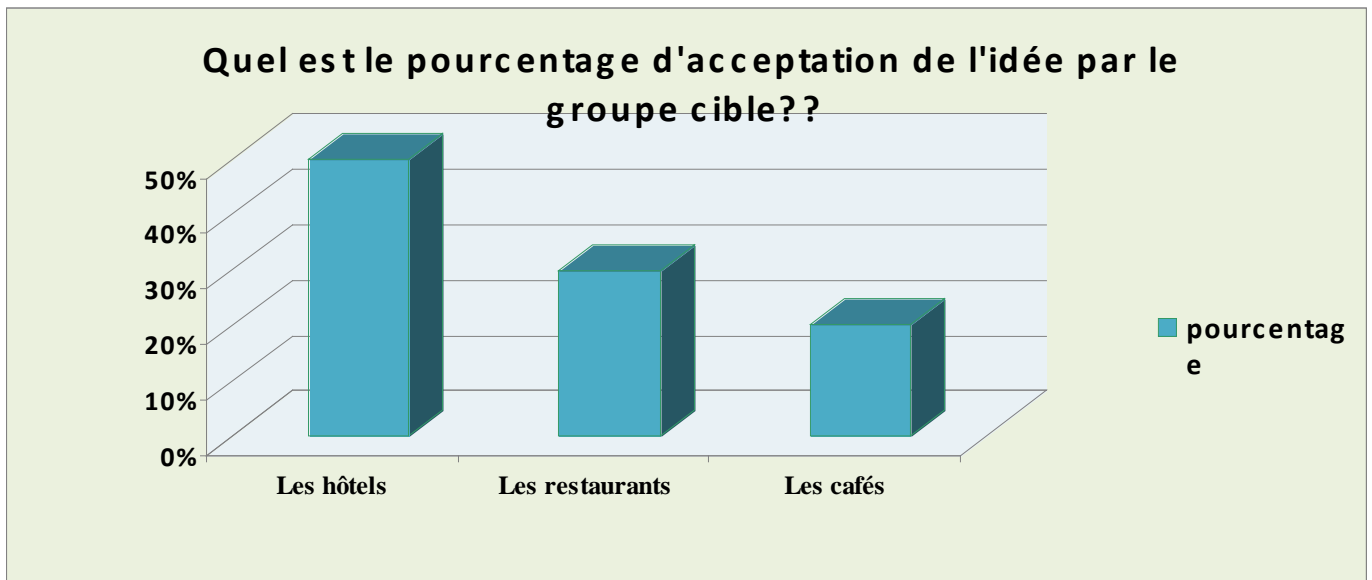
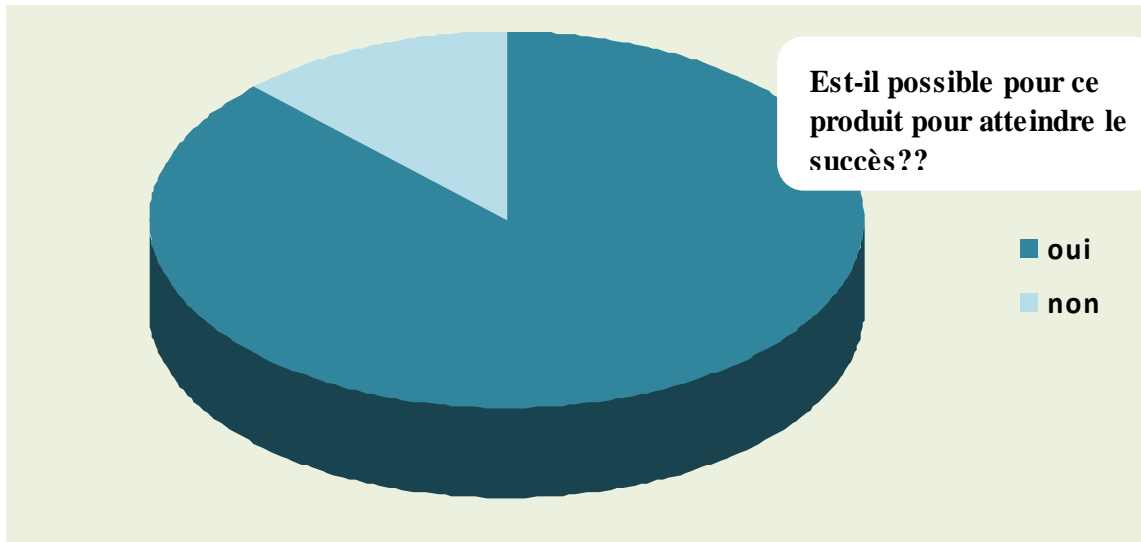
L'expérience à MARJANE de Hay Hassani de Casablanca a démontré que notre menu est le seul en son genre au Maroc. Et notre grande surprise a été quand les clients et prospects ont reçu cette idée positivement..

3-politique de promotion :

-Pour promouvoir le produit, nous avons un ensemble de mesures visant à attirer l'attention du consommateur.

1.étude de marché

Nous avons administré notre questionnaire a un échantillon de 50 clients. L'étude a montré les résultats suivants :



Comme vous le constatez, 90% des personnes pensent que notre projet peut être un succès.

Rapport de la Direction Financière :

a) La collecte de l'argent constituant le capital :

En se basant sur une première estimation des frais fixes et variables que notre projet va engendrer, nous avons convenu de collecter un capital de 3800 Dirhams. Cette décision a bien évidemment été prise en concertation

avec les autres départements, nous avons fixé le prix de vente des actions à 20dhs/action.

b) Détail des dépenses :

Pour accompagner notre stratégie de marketing, le département marketing a travaillé conjointement avec le service de production et le service financier et nous avons décidé ensemble du prix de vente.

Nous avons élaboré un tableau de bord avec les différentes charges que nous avons dépensées lors de la création de ce menu.

Nous avons, donc basé notre prix de vente sur le prix de revient qui ressemble toutes les charges et avons rajouté à ce prix notre marge.

Tablette	1500 dhs
Logiciel	850 dhs
Matériel Communication	840 dhs
Total	3190 dhs

*** Calcul du coût de revient**

PRIX DE VENTE UNITAIRE – COÛT DE REVIENT= MARGE
4000dh – 2100dh = 1900dh

***Notre bilan :**

Actif		Passif	
Actions	3800 dhs	Frais de tablette et logiciel	2350 dhs
Ventes	4000 dhs	Charges communication	840 dhs
		Remboursement des actionnaires	3800 dhs
		Dividendes	810 dhs
Total net	7800 dhs	Total Net	7800 dhs

*** Dividendes**

Nous avons dégagé des dividendes de 4,26 dhs que nous avons distribuées aux actionnaires selon leur participation initiales.

Résultat Net	810 dhs
Nombre d'actionnaires	190 dhs

Rapport de la direction des ressources humaines

Dividendes par action	4.26 dhs
-----------------------	----------

L'objectif de notre direction des ressources humaines consiste à garantir à l'entreprise (f.menu tab) .un personnel de qualité, compétent et capable d'atteindre tous les objectifs fixés.

La mission de notre DRH s'est axée principalement sur quatre fonctions :

*** Le recrutement** : Cela consiste à répartir le travail en fonction des compétences et du savoir faire de chaque membre de l'entreprise pour réaliser une meilleure adéquation possible entre un poste et une personne.

*** La gestion des absences :**

Le suivi des présences des différents membres est la mission la plus fastidieuse de la DRH. Nous avons mis en place un système de gestion d'absence qui consiste à considérer toute personne ayant trois absences consécutives et sans justificatifs sera exclue automatiquement du groupe.

*** La gestion des conflits** : Tout travail d'équipe peut être confronté à des moments de tension et de blocage. Mais grâce à la communication, l'écoute, la négociation et l'esprit empathique, nous avons pu surmonter toutes ces difficultés.

Rapport de la direction de production :

A cause de INJAZ AL MAGHRIB j'ai pu être une responsable de production ce qui ma donne l'efforce de donne le meilleur pour notre entreprise. Avec INJAZ AL MAGHRIB j'ai prit beaucoup d'information par exemple comment d'envelopper et suivre le plan de production l'estimation des coups de production.

Grâce à Injaz Al Maghreb les portes se sont ouvertes pour réaliser mon rêve

CONCLUSION

L'homme doit dans l'ignorance des premiers âges de sa vie, mais il s'instruit sans cesse dans son progrès car il tire avantage .mon seulement de sa propose expérience mais encore de celle de ses prédécesseurs et comme il conserve ces connaissances, il peut aussi les augmenter facilement d'où l'esprit de l'innovation et c'est cette même idée là que nous a beaucoup acharner et on a choisi ce (fast menu tab). Nous étions toujours assurés que notre équipe est constituée d'éléments efficaces. Chaque membre a su se compléter avec l'ensemble du groupe, s'entendre et trouver sa place. C'est pourquoi, en étant toujours solidaires les un envers les autres, nous avons profité de tout moment de joie, et aussi nous avons instauré un climat d'échange, d'écoute et de tolérance

MERCI INJAZ !

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier l'équipe **INJAZ AL-MAGHRIB** de nous avoir donné l'opportunité d'accéder au monde entrepreneurial, aussi nos professeurs qui nous ont accompagnés, épaulés, transmis leur savoir-faire. Ils étaient toujours disponibles et attentifs. C'est ainsi que nous avons pu avoir une idée sur le monde des affaires sans oublier nos conseillers bénévoles d'Injaz qui ont accepté de nous donner de leur temps et de partager avec nous, sans hésitation, leurs connaissances ; Chose qui nous a permise de vivre cette première expérience avec plein d'énergie et d'enthousiasme pour l'avenir. Et enfin, nous remercions Mr Hassan jabal, qui nous a encouragé dès le début à démarrer ce projet, et nous a suivi out au long de cette période afin de garder le rythme et profiter au maximum de cette opportunité unique.

annexes

<u>Nom et prénom</u>	<u>Nombre d'actions</u>	<u>Montant total</u>
<u>Fatima Zahra naoum</u>	10	200
<u>Souad agouzal</u>	5	100
<u>Anas kerouary</u>	5	100
<u>Abdellah nait bigoualen</u>	5	100
<u>Hafsa lhadi</u>	5	100
<u>Jaouad magloud</u>	10	200
<u>Rachid abnoun</u>	10	200
<u>Ghizlan kounani</u>	10	200
<u>Fatima Zahra koual</u>	10	200
<u>L'Association hidne</u>	75	1500
<u>Hassan jabal</u>	20	400
<u>Amina zabouje</u>	15	300
<u>Mohamed Bencherif</u>	10	200

• Questionnaire :

1-Pensez-vous que le même service dans tous les lieux ou vous allez (les hôtels, les café) ?

- Toujours**
- Jamais**
- Parfois**

2-Voulez-vous le renouvellement et le développement ?

- OUI**
- NON**

3-Trouvez-vous que ce produit FAST-MENU. Tab peut atteindre la succès ?

- OUI**
- NON**

4-Pensez-vous qu'il peut rencontrer des obstacles dans l'interaction avec ce produit ?

- OUI**
- NON**

5-Avez-vous trouvé que le produit possède de plusieurs points positifs ?

- Beaucoup**
- Peut être**
- No**

Bulletin De Commande

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal :

Commande de fast menu tab

<i>Quantité</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Prix Total</i>
	4000 dhs	

Avance :

Solde à la livraison :

Livraison prévue le :

Signature:

..

Adresse : Lycée ibnou Hicham, Hay hassani, Casablanca Tel : 0633933136 /Email : tmenufast@gmail.com