



A Member of JA Worldwide

INJAZ

Al-Maghrib



RAPPORT D'ACTIVITÉ DE LA JE LOVELY CHAIR



Confort et Propreté

Conseillère : Kadija Baroudi

Lycée Al Baqillani



SOMMAIRE

Introduction	3
I. Présentation de la JE Lovely Chair	3
II. Organigramme	4
III. Valeurs de la JE Lovely Chair	4
IV. Organisation de la JE Lovely Chair	5
1. Département Marketing :	5
2. Direction financière :	6
ANNEXES.....	7

Mot de la présidente

Bonjour à tous,

je tiens au nom de toute l'équipe "Lovely chair" à remercier toutes les personnes qui nous ont soutenues par leur temps accordé ainsi que leur écoute active.

je tiens à remercier plus particulièrement les personnes qui sont à la source de ce projet et qui ont veillé à son aboutissement.

je cite injaz, pour nous avoir permis d'évoluer vers un milieu professionnel à petit échel dans un environnement favorable.

Nous avons beaucoup de chance d'avoir cet experience.

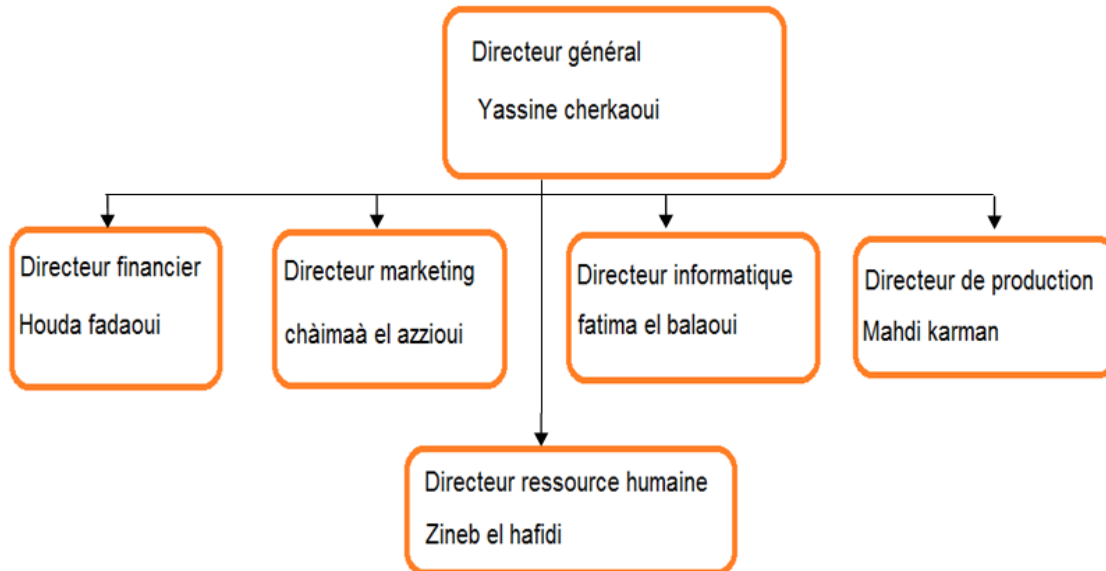
Introduction

Lovely Chair est une Junior Entreprise créée par des élèves convoitant le baccalauréat au lycée El Baqillani de Casablanca, dans le cadre du programme « Company Programme » de l'Association **Injaz Al Maghrib**.

I. Présentation de la JE Lovely Chair

Dénomination sociale	JE Lovely Chair
Siège	Lycée Al Baqillani
Forme juridique	Société Anonyme à Comité de Direction
Capital social	620 Dirhams.
Président	Mr. CHERKAOUI Yassine
Page Facebook	
Objet social	La société a pour objet principal : ➤

II. Organigramme



III. Valeurs de la JE Lovely Chair

Le succès de La JE Lovely Chair repose sur **3 fortes valeurs** notamment :

proximité	Grâce a notre capacité d'écoute nous avons développé une page facebook adaptés aux besoins de nos clients
performance	Nous garantissons à nos client une qaulité de données, d'informations et de design model type
protection de des données	Nous privilégions la confidentialité des données des élèves

IV. Organisation de la JE Lovely Chair

1. Département Marketing :

La Stratégie Marketing choisie est:

- ✓ Nous avons choisi un centre commercial en rapport avec notre produit ;
- ✓ Cibler toutes les classes sociales.



Question d'étude de marché:

- ? Notre produit est ce qu'il vous convient le mieux?
- ? Quel est le prix qui vous convient?
- ? Où voulez-vous vous acheter ce produit ?
- ? Voulez-vous une décoration sur notre produit ?
- ? Quel est la matière que vous voulez pour former ce produit ?
- ? Quelle taille voulez-vous façonner notre produit?
- ? De quelle couleur voulez-vous dans nos produits?
- ? Voulez-vous des roues sur nos produits?

2. Direction financière :

Nous avons vendu 31 actions d'une valeur nominale de 20 Dhs soit : 620 DH.

Seuil de rentabilité :

$$\text{Frais fixes: } \frac{10}{400-310} \Rightarrow \frac{10}{9}$$

$$\text{Prix de vente - frais variables} \Rightarrow 1,111\text{.....}$$

Nous avons donc décidé de produire 2 unités

Nos frais fixes: 10dh frais de publicité

Nos frais variables: 2 unités 250DH ★ 2 ⇒ 500DH

110DH transport

$$\text{Notre profit: } 400\text{DH} - 315\text{DH} \Rightarrow 85\text{DH}$$

Nous prévoyons de vendre la deuxième unité pour dégager les bénéfices et rendre les dividendes aux actionnaires.



ANNEXES

Notre page sur facebook:

Notre groupe sur facebook:

l'affiche de publicité