



Maroc reservation

## Jeunes entreprise crée dans le cadre d'INJAZ

Encadré par : - Mme RIADI Mounia  
- Mlle LAMRANI Soukaina

Lycée Lamsalla

Année scolaire : 2012 / 2013

## Sommaire

I.	Déroulement du projet :	2
A.	Faire connaissance	2
B.	S'ouvrir sur le monde extérieur :	2
C.	Mieux connaître soi-même :	2
D.	Trouver un consensus	2
E.	Gérer la responsabilité	3
F.	Défendre son idée	3
G.	Gérer les conflits	3
II.	Création de la société	3
A.	Faire un brainstorming pour choisir le produit	3
B.	Réaliser une étude de marché	3
C.	Choisir le produit et définir ses caractéristiques	4
D.	Définir une organisation	4
E.	Elaborer les Plans d'actions	5
a.	Plan d'Actions Ressources humaines :	5
b.	Plan d'Actions Finances :	6
c.	Plan d'Actions Marketing :	6
d.	Plan d'Actions Informatique :	6
e.	Plan d'Actions Logistique :	7
F.	Mettre en œuvre le Plan d'action	7
G.	Exploiter notre produit	9
H.	Dissoudre notre société	9
III.	La préparation de la compétition	9
A.	Créer un esprit de compétition	10
B.	Réussir grâce à :	10
a.	Une bonne préparation	10
b.	Un sérieux entraînement	10
c.	Témoignages :	10
d.	Les remerciements :	11

## **I. Déroulement du projet :**

### **A. Faire connaissance**

Pendant les premières séances d'Injaz Lamsalla, nous avons fait connaissance avec les différents acteurs du projet Injaz :

- Les nouveaux entrepreneurs
- Les conseillers –bénévoles.

Après on à découvert « Company program », sa vision, ses objectifs, et son apport pédagogique pour l'encadrement des jeunes entrepreneurs.

### **B. S'ouvrir sur le monde extérieur :**

Après avoir fait connaissance, nous avons décidé de nous ouvrir sur le monde extérieur, afin de réussir à choisir un projet innovant et faisable. Au début, nous avons consulté certains informaticiens, responsables marketing, des personnes qui ont déjà vécu l'expérience d'Injaz, comme nous avons contacté les directeurs de quelques entreprises.

Ces événements nous ont tellement rapprochés, que notre groupe est devenu vraiment unis, nous sommes devenus une vraie famille.

### **C. Mieux connaître soi-même :**

Le projet d'INJAZ est une opportunité exceptionnelle pour nous. Il nous a permis de mieux nous connaître. Nous avons pris connaissance de nos qualités et défauts. Nous avons acquis un savoir être et un savoir-faire professionnel. Nous sommes conscients aujourd'hui de l'importance de la rigueur, du travail en groupe, de la méthodologie à suivre, de la motivation et de la confiance en soi dans la réussite de tout projet et ambition dans la vie.

### **D. Trouver un consensus**

Lors de cette expérience de création d'entreprise, nous avons été confrontés de nombreuses fois à un dilemme où il fallait choisir une seule option. Les avis différaient, les discussions pouvaient aller dans tous les sens et pouvaient même parfois se transformer en conflits. Pour remédier à cette situation, nous n'avions qu'un seul choix, trouver un consensus. Grâce à INJAZ, nous avons appris plusieurs méthodes facilitant la prise de décision dans ce genre de situation. Ces méthodes variaient entre le vote collectif, l'argumentation par les défenseurs de chaque idée et d'autres que nous improvisions. Grâce à ces procédés, l'organisation

générale du groupe, l'enthousiasme et l'esprit d'équipe nous avons pu surmonter toutes ces situations et apprendre à gérer la prise de décision et la recherche d'un consensus.

### **E. Gérer la responsabilité**

La responsabilité est parmi les valeurs prises en considération au sein de notre entreprise. Chaque département a assumé sa responsabilité avec succès, chaque détail était traité avec précision par les chefs des départements tout en respectant les délais.

### **F. Défendre son idée**

En pensant à la compétition et aux résultats requis de cette dernière, nous arrivons à défendre n'importe quelle idée, sans oublier de respecter les autres points de vue. Gagner est un objectif que nous voulons atteindre à tout prix, mais elle se concrétisera grâce à l'effort du groupe qui représente une main forte.

### **G. Gérer les conflits**

Au début, nous étions confrontés à beaucoup de problèmes (informatique, trouver un logo, etc. ...)

Les membres de l'entreprise se heurtaient souvent à des idées contradictoires et à des litiges intragroupes. Les avis étaient différents, chacun avait son propre point de vue mais après de longs débats, le chef de département ressources humaines et la présidente intervenait, et nous arrivions à trouver un terrain d'entente.

## **II. Création de la société**

### **A. Faire un brainstorming pour choisir le produit**

Afin d'exploiter tous notre potentiel de créativité et d'innovation, nous avons eu recours à la méthode de brainstorming.

Ainsi dans un premier temps, toutes les idées étaient les bienvenues sans tenir compte des contraintes qu'elles pouvaient présenter. Nous avons ensuite filtré ces idées, en les sous-mettant aux normes de faisabilité, de pertinence, et de contrainte.

Enfin seule une idée était retenue avec un consensus collectif.

### **B. Réaliser une étude de marché**

Site de réservation et vente de billets :

-Au Maroc :

La CTM a un site de réservation qui se charge de vendre les billets de voyages national et international, le client doit préciser si la réservation est allé simple ou aller-retour et le départ et l'arrivé, le maximum c'est 4 places mais ce site ne fonctionne pas pour le moment puisqu'ils n'ont pas indiqué le système et le mode de paiement.

-En France :

En France il y a plusieurs sites comme voyages-sncf.com qui se charge de tous genres de réservation : train, TGV, hôtels car ...

-En Algérie :

En Algérie le site le plus utilisé est SOGRAL, il s'occupe de toutes les réservations de car, bus et train. Afin de réserver on doit remplir un questionnaire où indiquer la ville de départ ;

\*La plus part des sites se basent sur la réservation des vols en partenariat avec plusieurs compagnies aériennes.

### **C. Choisir le produit et définir ses caractéristiques**

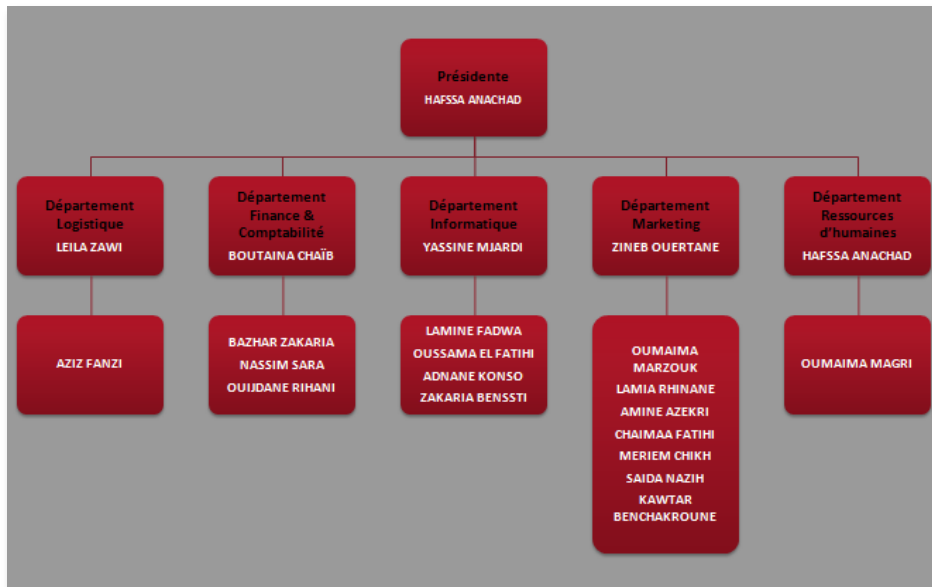
Après avoir fait un BRAINSTORMING, nous avons enfin réussi à choisir notre projet service qui est doté de plusieurs particularité, et caractéristiques : C'est le premier site Web dynamique marocain dédié à la réservation du transport en ligne, et facilitant la tâche aux clients.

### **D. Définir une organisation**

Pour définir notre organisation nous sommes passé par trois étapes principaux, nous avons identifié dans un premier temps les départements nécessaires à notre entreprise, nous nous sommes ensuite répartis sur ces départements.

Après que les bénévoles aient présenté leurs arguments, nous avons voté pour les responsables qui nous paraissaient convenables pour chaque département, enfin parmi ces responsables nous avons choisi le président aussi par vote.

L'organigramme ci-dessous montre l'organisation de notre entreprise.



## E. Elaborer les Plans d'actions

Les tableaux présentés ci-dessous définissent les plans d'actions, les pré-requis, les délais de réalisation de toutes les interventions de chaque département (Finance, Marketing, RH, informatique) dans la réalisation de « Maroc Réservations ».

Ils permettent aussi à notre entreprise de se projeter dans l'avenir tout en détaillant les actions déjà réalisées et les actions futures à adopter pour mieux piloter notre entreprise.

Les plans d'actions des départements de « Maroc Réservation » se résument comme suit :

### a. Plan d'Actions Ressources humaines :

#### Plan d'action : RESSOURCE D'HUMAINE

Actions	Près-requis	Dead-line	Nombre de personne
<ul style="list-style-type: none"> <li>Création des fiches d'identité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Collecte les données et les informations personnelles de chaque membre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le 18/04/2013</li> <li>7 jours</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 perso</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Préparations du rapport</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Travail en groupe sur le plan du rapport</li> <li>Rédaction des différentes parties du rapport</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Le 31/05/2013</li> <li>25 jours</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>24 perso</li> </ul>

**b. Plan d'Actions Finances :**

**Plan d'action : Finance**

Actions	Près-requis	Dead-line	Nombre de personne
• Vente des actions	• Définition fixe de la valeur de l'action • Identification des actionnaires	• Le 15/02/2013 15 jours	• 1 perso
• Constitution du capital	• Vente des actions	• 30/01/2013 7 jours	• 2 perso
• Elaboration des statuts	• Choix des responsables des départements • Vote du président • Constitution du capital • Signature des statuts	• 7/02/2013 3 jours	• 1 perso
• Définition du plan d'affaires	• Identifications des besoins • Estimation des produits et des charges	• 11/05/2013 15 jours	• 2 perso

**c. Plan d'Actions Marketing :**

**Plan d'action Marketing**

Actions	Près-requis	Dead-line	Nombre de personne
• Etude de marché	• Recherche des informations sur d'autres sociétés du même service	• Le 1 Février 7 jours	• 3
• Questionnaire	• organisation un ensemble de questions pour les poser aux clients	• 1 Février 10 jours	• 1
• Flyer	• Choix le design • Rédaction du texte des flyers	• 15mai 10 jours	• 6
• Argumentaire commercial	• rédaction de différentes parties	• 17 Février 8 jours	• 3
• Les badges	• Choix design	• 22 Mai 5 jours	• 2

**d. Plan d'Actions Informatique :**

**Plan d'action Informatique**

Actions	Près-requis	Dead-line	Nombre de personne
• Création de site	• Sponsoring (1000 DH)	• Le 06/04/2013 10 jours	• 1 perso
• Demande d'hébergement	• 1000 DH	• Le 27/04/2013 10 jours	• 1 perso
• Recherche des sponsors	• La permission des annonceurs	• Le 04/05/2013 20 jours	• 3 perso

### e. Plan d'Actions Logistique :

#### Plan d'action logistique

Actions	Près-requis	Dead-line	Nombre de personne
<ul style="list-style-type: none"><li>• Les badges</li><li>• Les décorations du stand</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les cartes avec des couleurs du logo</li><li>• Les T-shirt blanche avec le logo</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 01/06/2013 7 jours</li><li>• 08/06/2013 3 jours</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2 perso</li><li>• 2perso</li></ul>

### F. Mettre en œuvre le Plan d'action

Créer un site Web demande un savoir faire, dans le domaine informatique ; c'est dans ce sens que le chef du département informatique a intégré un programme de formation informatique, comme nous avons interpellé un développeur professionnel afin d'exceller dans la création de ce site. Ainsi, tous les autres départements ont participé au développement du site, et la réussite de l'entreprise.

Et voici les plans d'affaires de chaque département :

#### Informatique

Actions	Charges fixes	Charges variables
<ul style="list-style-type: none"><li>• Hébergement du site</li><li>• Création du site</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1000 dhs</li><li>• 1000 dhs</li></ul>	



### logistique

Actions	Charges fixes	Charges variables
<ul style="list-style-type: none"><li>• Badges et flyers</li><li>• Décoration du stand</li><li>• Uniforme</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 200 dhs</li><li>• 100 dhs</li><li>• 300 dhs</li></ul>	

### Marketing

actions	Charges fixes	Charges variables
<ul style="list-style-type: none"><li>• Questionnaire</li><li>• Argumentaire commercial</li><li>• Dossier de sponsoring</li><li>• Appels de sociétés</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 20dhs</li><li>• 10dhs</li><li>• 30dhs</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 40dhs</li></ul>

### Ressource d'humaines

Actions	Charges fixes	Charges variables
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fiche d'identité</li><li>• Préparation du rapport</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 30dhs</li><li>• 120dhs</li></ul>	

Après avoir défini notre projet service, nous avons commencé à constituer notre capital de 1520 dhs , en vendant les actions aux actionnaires à 20 dhs.

Et afin de satisfaire nos besoin au niveau financier, nous avons trouvé des sponsors, ces derniers auront comme contrepartie une publicité sur notre site web. Et voici une liste de nos sponsors :

-Hiber Jahiz : On a reçu de leur part un budget de 1000 dhs .

-Librairie Papeterie La Source : Ils nous ont monté des flyers et des badges

-Usine Club et Monsieur Marzouk : Sérigraphie du logo sur nos Uniformes, ainsi que la décoration sérigraphique.

-KT SYS : On a reçu de leur part un budget de 300 dhs.

### **G. Exploiter notre produit**

Effectuer le choix du service après les consultations et études réalisés par les entrepreneurs.

Pour faire la publicité pour notre site nous avons exploité les réseaux sociaux comme FACEBOOK et TWITTER dans le but de le faire connaître au Maroc en général et aux voyageurs en particulier

Nous avons monté des flyers pour les distribuer afin de toucher notre cible et convaincre le plus grand nombre de clients puisque notre projet amène une idée innovante et exceptionnelle, nous avons aussi utilisés la méthode «bouche à oreille ».

Pour rester attractifs et intéressants aux yeux de notre cible, nous avons tenu à mettre à jour notre site d'une façon permanente, nous somme restés liés aux nouveautés et aux changements relatifs aux transports au Maroc.

Enfin et puisque l'avis de nos clients est très important voir vital à la réussite de notre site internet, nous avons mis en linge un questionnaire pour avoir leurs opinions et leurs suggestions.

### **H. Dissoudre notre société :**

Avant la compétition, le comité de direction a organisé un assemblé général de tous les membres de l'entreprise afin de dissoudre la société.

Nous avons comptabilisé nos frais et notre budget, on attente le règlement par les clients à la fin du mois, nous comptons rendre aux actionnaires leurs actions plus les bénéfices.

## **III. La préparation de la compétition**

## **A. Créer un esprit de compétition**

Tout au long de la constitution de notre jeune entreprise et de l'élaboration de notre projet, nous savions pertinemment que nous serions appelés à concurrencer d'autres jeunes entreprises d'abord au niveau local puis national et pourquoi pas à l'échelon international, au début l'idée de participer au concours nous intimidait mais au fur et à mesure que le projet se concrétisait nous devenions plus confiants et optimistes pour acquérir un esprit compétitif, participer au concours devient notre point de mire. Maintenant nous attendons ce jour avec impatience. Désireux de réussir, de gros efforts sont déployés en vue de concilier notre devoir scolaire et la réalisation de ce projet. Nous ne cesserons jamais de répéter inlassablement que nous sommes mus par un désir profond de gagner. Nous avons donné le meilleur de nous même pour réaliser un projet, innovant, utile au citoyen et à l'économie marocaine, écologique, nous voulons être différents des autres concurrents pour arriver à nous distinguer.

## **B. Réussir grâce à :**

### **a. Une bonne préparation**

Les jeunes entrepreneurs sont conscients que le travail acharné est la clé de la réussite, c'est pour cela qu'ils se sont donnés complètement à ce projet pour préparer le site, la publicité, le dossier sponsoring, le rapport et la présentation.

### **b. Un sérieux entraînement**

Pour bien présenter le projet, il fallait obligatoirement s'entraîner, présenter un projet devant un jury n'est pas chose facile pour des jeunes entrepreneurs inexpérimentés ceci nous a poussés à redoubler d'effort lors des entraînements.

### **c. Témoignages :**

#### **Présidente :**

Etudiante en première année du baccalauréat au lycée Lamsalla, je possède un vif esprit d'adaptation et une grande capacité d'organisation.

Cette expérience était une riche occasion pour moi de mettre à l'épreuve mes compétences.

#### **Chef du département finance :**

Dans ma famille, j'ai appris à gérer mon argent de poche, je n'aimais pas les fausses dépenses et je suis dotée d'un esprit de rigueur et d'un pouvoir de gestion c'était la raison pour laquelle mes compagnons m'ont choisi pour entamer la responsabilité des finances, j'ai senti que ce rôle collait vraiment à ma personnalité,

ceci m'a ouvert les yeux sur les métiers que je pourrai envisager à l'avenir, merci Injaz el Maghreb ce projet va me permettre de m'orienter dans mon cursus scolaire, maintenant je sais quelle est ma vocation.

#### **M .Zinelaarsa Abdelillah : proviseur du lycée Lamsalla Ain chock Casablanca**

L'acte pédagogique, tel qu'il est dans notre système scolaire n'est pas en mesure de préparer l'élève marocain à être définitivement apte à affronter le monde de la vie active. Cette lacune du volet pratique permettant l'insertion de nos élèves dans l'entreprise « pilier incontournable pour tout essor économique significatif » n'est pas comblée ; malgré de multiples efforts établis dans ce sens. INJAZ AL MAGHREB a pu trouver la formule adéquate pour inciter les jeunes lycéens à s'orienter vers le monde des affaires et y participer activement. Nous ne pouvons que remercier et encourager tous ceux qui œuvrent au sein de cet organisme, pour l'épanouissement de nos jeunes talents.

#### **d. Les remerciements :**

C'est avec une grande fierté et un immense honneur que nous représentons lycée Lamsalla dans le projet « Maroc reservation ».

Nous remercions vivement Injaz el Maghreb qui développe l'esprit d'entrepreneuriat des jeunes.

Et nous remercions aussi l'académie du grand Casablanca et tout le corps enseignant et administratif du lycée Lamsalla.

Les institutions déjà cités nous ont encouragés, épaulés, motivés pour l'aboutissement de notre projet, n'oublions pas de remercier le directeur de notre lycée, son soutien moral et matériel est inestimable.

Nous remercions aussi nos sponsors : Heberjahiz, Librairie la source, Usine club, KT Sys qui ont cru en nous.