



# Dossier Présidents

---

**Passage de Marque  
Junior-Entreprise®**

*AGP de septembre 2019*

Auteur : JMC Paris la Défense  
Contact : [contact@jmcparislade defense.com](mailto:contact@jmcparislade defense.com)  
Adresse : 200 avenue de la république, 92000 Nanterre  
N°SIRET : 80809435300014



## Sommaire

1. **Présentation de la junior**
2. **Etat de la structure**
3. **Vision vers le futur**



# 1. Présentation de la structure

JMC PLD est une Junior universitaire basé sur l'université Paris Nanterre. Ces étudiants sont issus de la filière MIAGE. (Méthodes informatiques appliquées à la gestion des entreprises) De plus, cette formation apporte une double compétence en informatique et gestion. Cette filière est proposée en parcours initial ou en apprentissage. Enfin, le diplôme délivré est de niveau BAC +5



Notre domaine d'expertise est ciblé sur les technologies informatiques. Ce qui nous permet de couvrir différentes activités.



Application mobile

Application Web

Intégration de bases de données

Marketing

---

Notre junior fait partie du label Junior MIAGE Concept créé le 23 juin 2016. Il est composé de 4 Junior, JMC Bordeaux, JMC Nice, JMC Aix-Marseille et nous-mêmes. Ce label appartient à notre fédération de filière MIAGE Connection pour laquelle nous sommes administrateurs.



# 1. Présentation de la structure

La structure est composée de 8 membres occupants les fonctions suivantes :

## Bureau

Désiré Touré

Président

Alexandre Serres

Trésorier

Rahma Macina

Vice-Trésorière

Sirine Maslah

Secrétaire Générale

## Commercial

Rim Habet

Resp SI + Chef de projet

## Qualité

Thanina Belkadi

Resp + Soutien Trésor

## Communication

Dorina Argint

Responsable

Sophie Batumbo

Vice Responsable

Rentrée en Septembre, début du processus RFP et intégration des nouveaux.

Passation en Janvier, vote du nouveau bureau

Clôture comptable en mars

Départ en stage et en entreprise pour les apprentis pendant l'été

Pour les apprentis, l'année est aussi marquée par une alternance entre l'université et l'entreprise.

## 2. État de la structure

	N: en cours	N-1	N-2
Date de clôture	31 mars	31 mars	31 mars
Créances	0	Non connu	354
Disponibilités	0	8135	5137
Dettes	0	Non connu	551
CA	0	7100	9452
Résultats net	0	Non connu	-860
Nombres d'études signés	0	2	0

---

Cette année, notre Junior a finalisé deux études signées sur le mandat précédent.

---



### Cadre légal et réglementaire

Auparavant, il n'y avait pas de responsable du respect du cadre légal et réglementaire. Suite à notre dernier audit conseil, nous avons mis en place un pôle qualité. Il est responsable de la conformité des documents émis par l'ensemble des pôles. Enfin, il forme l'équipe au respect du cadre légal tout au long du mandat.

## 2. État de la structure



### Gestion associative

La gestion associative est assurée par le secrétaire général. Il enregistre les adhésions et s'occupe de collecter les informations nécessaires au recrutement des intervenants et des administrateurs. Il jauge la motivation du bureau grâce à des outils tel que le motivomètre ou bien de manière informelle (cette action est aussi réalisée par les autres membres du bureau restreint). Il organise régulièrement des entretiens avec les différents acteurs de notre structure, soit individuellement soit via des points collectifs au local. Enfin, c'est lui qui est responsable des conseils d'administration.



### Activité commerciale et suivi d'études

Pour s'adapter au contexte de notre structure nous rassemblons les processus d'activité commerciale et de suivi d'études au sein du même pôle. Le responsable du pôle a à sa charge un ou plusieurs chefs de projet. Le ou les chefs de projet démarchent des clients et les accompagnent tout au long du projet durant le suivi de l'étude. Jusqu'à présent, notre développement commercial s'articulait principalement autour de notre université. Nous avons décidé d'inclure la Défense à notre stratégie et de commencer des actions de prospections sur ce secteur. Lorsqu'un prospect se présente, une proposition commerciale lui est envoyée. Ensuite, si le client accepte notre proposition et signe la convention, le pôle activité commerciale et suivi d'étude commence le projet sous la méthode agile.





## 2. État de la structure : Trésorerie

### → **Achat**

Les achats effectués par la structure sont tous validés par le pôle trésorerie. Ceux supérieur à un montant de 200€ sont votés en conseil d'administration. Chaque achat fait est enregistré dans le tableau de suivi des achats.

### → **Vente**

Les ventes font l'objet de factures émises par le pôle trésorerie au nom de la structure. Chaque facture est contrôlée par le pôle qualité. Le tableau de suivi des TVA est mis à jour et la facture archivée.

### → **Fiscale**

La TVA est saisie trimestriellement par le trésorier secondé du vice-trésorier pour une seconde relecture. Les tableaux sont contrôlés et mise à jour suite à la déclaration.

### → **Sociale**

Grâce au tableau récapitulatif, nous régularisons les URSAFF. Lors de la passation en Janvier, nous mettons à jour tous les taux. La déclaration des BRC se fait trimestriellement par le trésorier et contrôler par le vice-trésorier.

### → **Transversale**

Cette année, notre Junior a mis en place un budget prévisionnel qui nous a permit de mettre en évidence nos faiblesses et les erreurs passés, et de piloter les dépenses des différents pôles de notre structure. Ce document sera dorénavant réalisé lors de la phase de double bureau par l'équipe entrante et l'équipe sortante et est voté en conseil d'administration.

## 3. Vision vers le futur

### → Stratégie et pilotage

Cette année, nous avons défini une vision sur 3 ans et une stratégie pour sur un an. Cette nouvelle stratégie exploite l'environnement géographique de la Junior au sein de La Défense. Les membres du COS sont engagés sur 3 ans afin de conseiller et contrôler la mise en œuvre du plan d'action.

### → Notre vision

Grâce à une étude de nos forces et faiblesses, nous avons pu mettre en place une vision pour notre structure. Grâce à notre implantation au sein du quartier d'affaire de La Défense et la double compétence informatique et gestion qu'offre la MIAGE, nous voulons nous faire connaître dans le développement applicatif pour les PME de ce secteur.

### → Trois priorités stratégiques

L'objectif principal de ce mandat est de conclure 2 études auprès de PME dans le secteur de la Défense et d'améliorer notre démarche qualité. Ainsi, trois priorités stratégiques se dégagent de cet objectif, tout d'abord, nous souhaitons rendre attractif JMC PLD auprès des étudiants de notre MIAGE. Ensuite, nous souhaitons prendre part à l'écosystème des PME de la défense. Enfin, nous souhaitons mettre en place une démarche d'amélioration continue dans notre structure.

