

BUSINESS *classe*





Objectif du Jeu

- Initier les participants au fonctionnement de l'entreprise.

PRÉSENTATION



Objectif du Jeu

- Initier les participants au fonctionnement de l'entreprise.



Durée

- 6h (fractionnables en 2 fois 3h)

PRÉSENTATION



Objectif du Jeu

- Initier les participants au fonctionnement de l'entreprise.



Durée

- 6h (fractionnables en 2 fois 3h)



Public

- Étudiants de tous niveaux. En entreprise : encadrement

PRÉSENTATION



Objectif du Jeu

- Initier les participants au fonctionnement de l'entreprise.



Durée

- 6h (fractionnables en 2 fois 3h)



Public

- Étudiants de tous niveaux. En entreprise : encadrement



Taille du groupe

- De 6 à 24 (possibilité d'aller jusqu'à 30)

Scénario

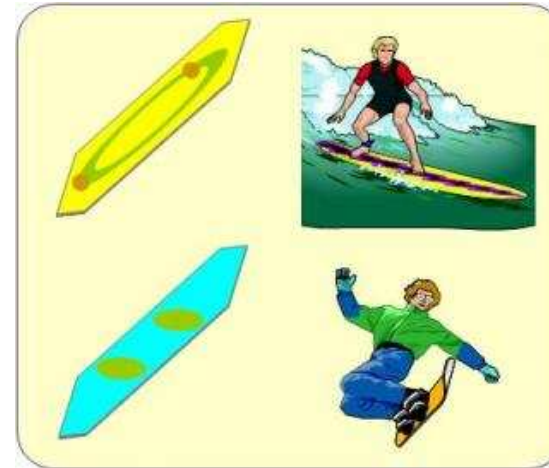
L'entreprise **Surf & Co** vend deux gammes de produits



Surf des mers



Snowboard



Scénario

L'entreprise **Surf & Co** vend deux gammes de produits



Surf des mers



Snowboard



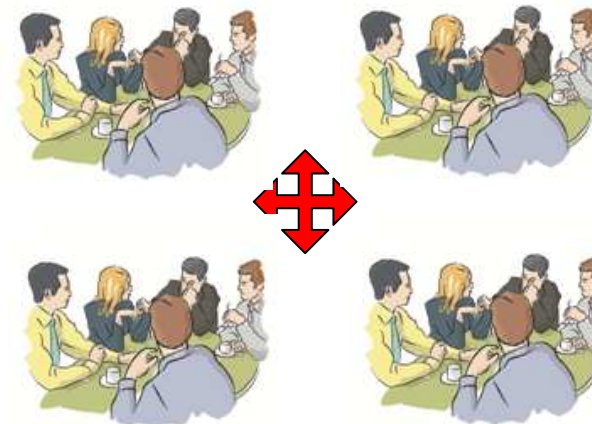
Les participants se répartissent en **4** entreprises concurrentes

Équipe **A**

Équipe **B**

Équipe **C**

Équipe **D**



4 FONCTIONS

Au sein d'une même équipe chaque participant prend en charge une **Fonction**



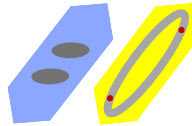
Entreprise **A**

4 FONCTIONS

Au sein d'une même équipe chaque participant prend en charge une **Fonction**



Entreprise **A**



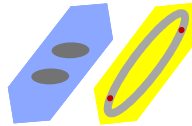
Ventes

4 FONCTIONS

Au sein d'une même équipe chaque participant prend en charge une **Fonction**



Entreprise **A**



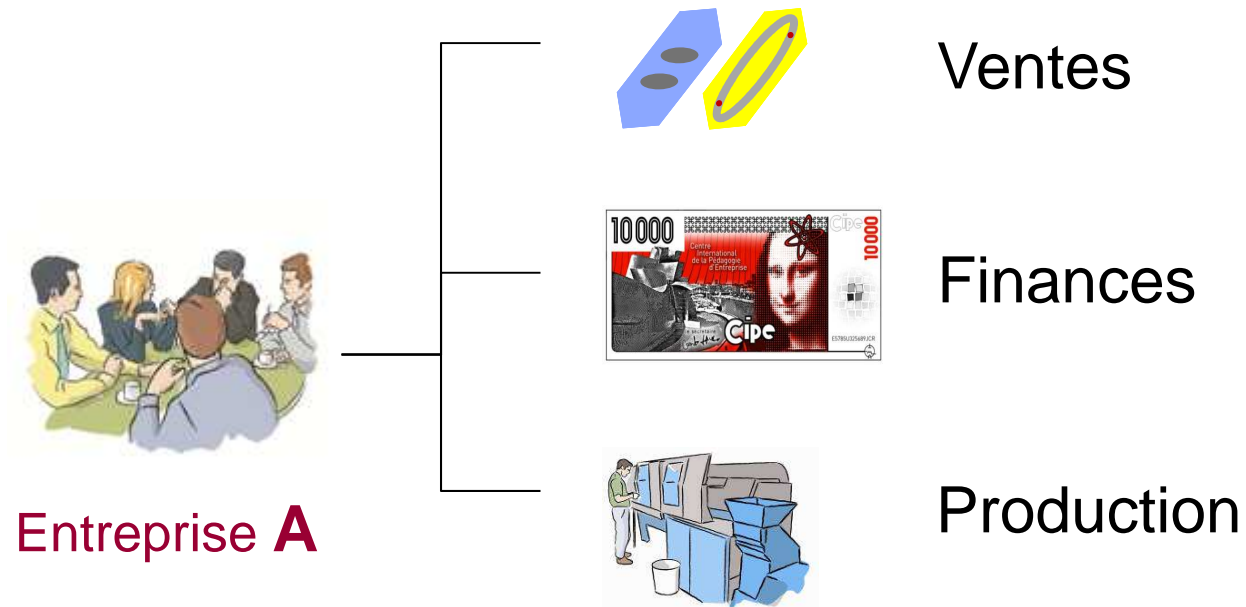
Ventes



Finances

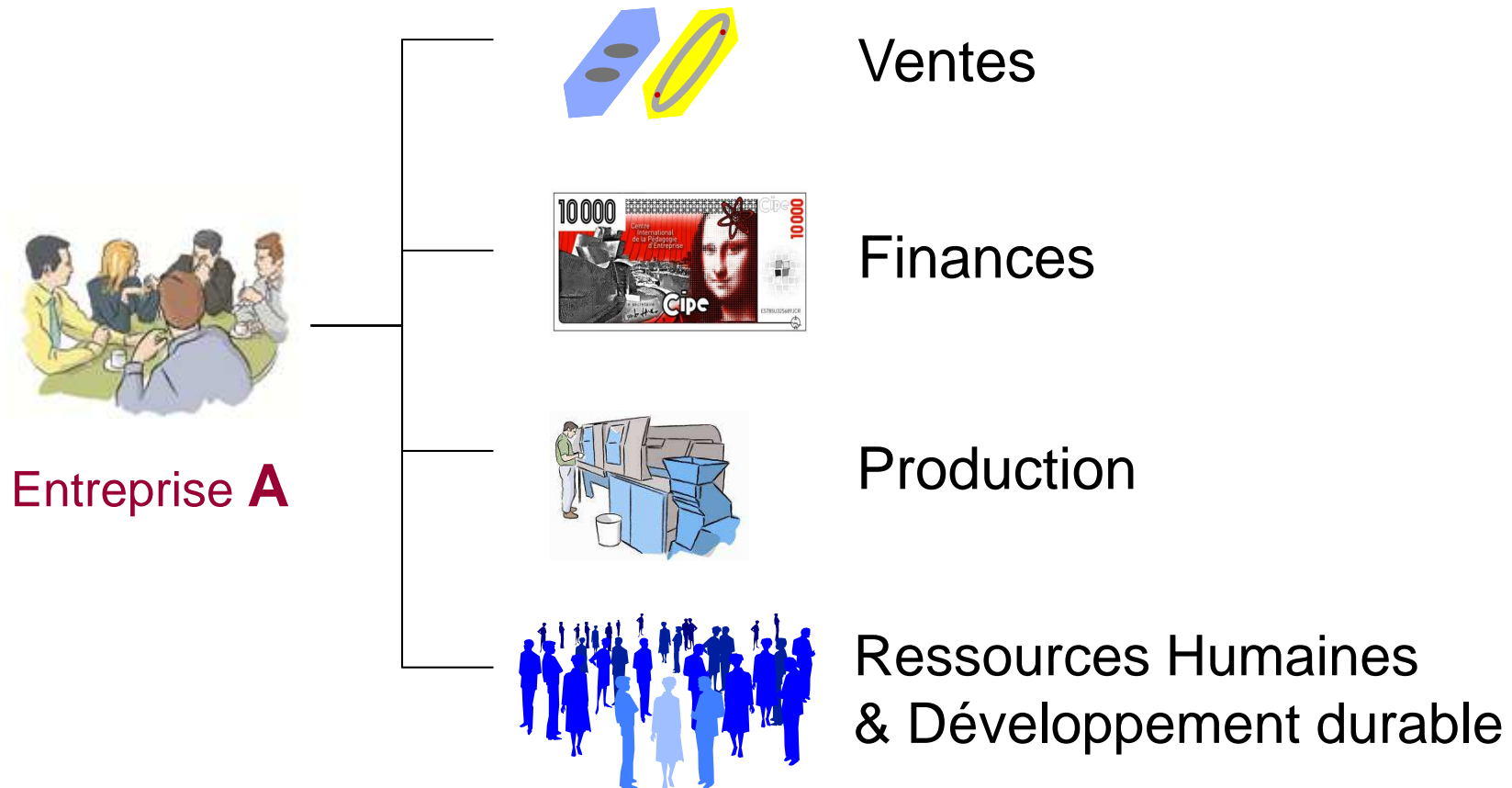
4 FONCTIONS

Au sein d'une même équipe chaque participant prend en charge une **Fonction**



4 FONCTIONS

Au sein d'une même équipe chaque participant prend en charge une **Fonction**



LES FICHES DE RÔLE

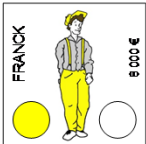
Chaque participant reçoit en début de partie une **Fiche de rôle** qui définit sa mission, ses ressources et ses indicateurs-clé.

RESSOURCES HUMAINES

MISSION


- Recruter le personnel et le former.
- Optimiser la masse salariale (salaires + heures supplémentaires + intérim).
- Participer à la réunion du Comité de direction pour décider du Plan de production

INFORMATIONS



FORMATION

Formation d'une personne : **6000 €**
 À partir de **5** personnes formées simultanément : **4000 € / pers.**
 • Adressez-vous à l'animateur pour obtenir des pastilles de polyvalence.




INTÉRIMAIRES

Le nombre n'est pas limité, mais l'agence d'intérim a un nombre limité de personnes qualifiées.
Trois règles doivent être respectées :

1. Premier arrivé, premier servi.
2. Si vous avez recruté un intérimaire pour une période P, vous ne pouvez pas le rendre dans la même période.
3. Au début d'une nouvelle période, vous pouvez rendre vos intérimaires. Sinon vous devez les conserver pour la période.

12000 €



HEURES SUPPLÉMENTAIRES

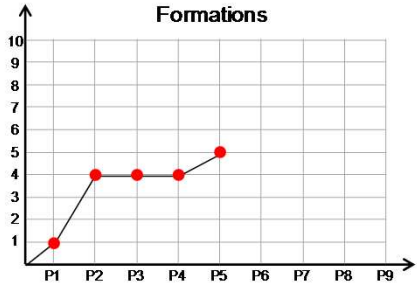
Pas plus d'un lot par période en heure sup. **pour l'ensemble des 2 ateliers.**
10 000 €

LICENCIEMENT ÉCONOMIQUE

Coût : **10 000 €** par personne
 Interdiction d'employer des **intérimaires** pendant un an

INDICATEURS

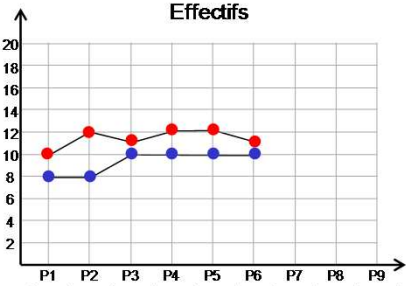
Formations



P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
1	4	4	4	5				

Nombre de formations faites (cumul)

Effectifs



P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
10	12	11	12	12	11			
8	8	10	10	10	10			

Tracez une 1^{ère} courbe pour les salariés en CDI et une 2^{ème} courbe pour le total avec les intérimaires.

LES DÉCISIONS

La simulation est conçue pour prendre **deux types** de décisions :

1. Des décisions **OPÉRATIONNELLES**

- Acheter, Produire, Vendre



LES DÉCISIONS

La simulation est conçue pour prendre **deux types** de décisions :

1. Des décisions **OPÉRATIONNELLES**

- Acheter, Produire, Vendre



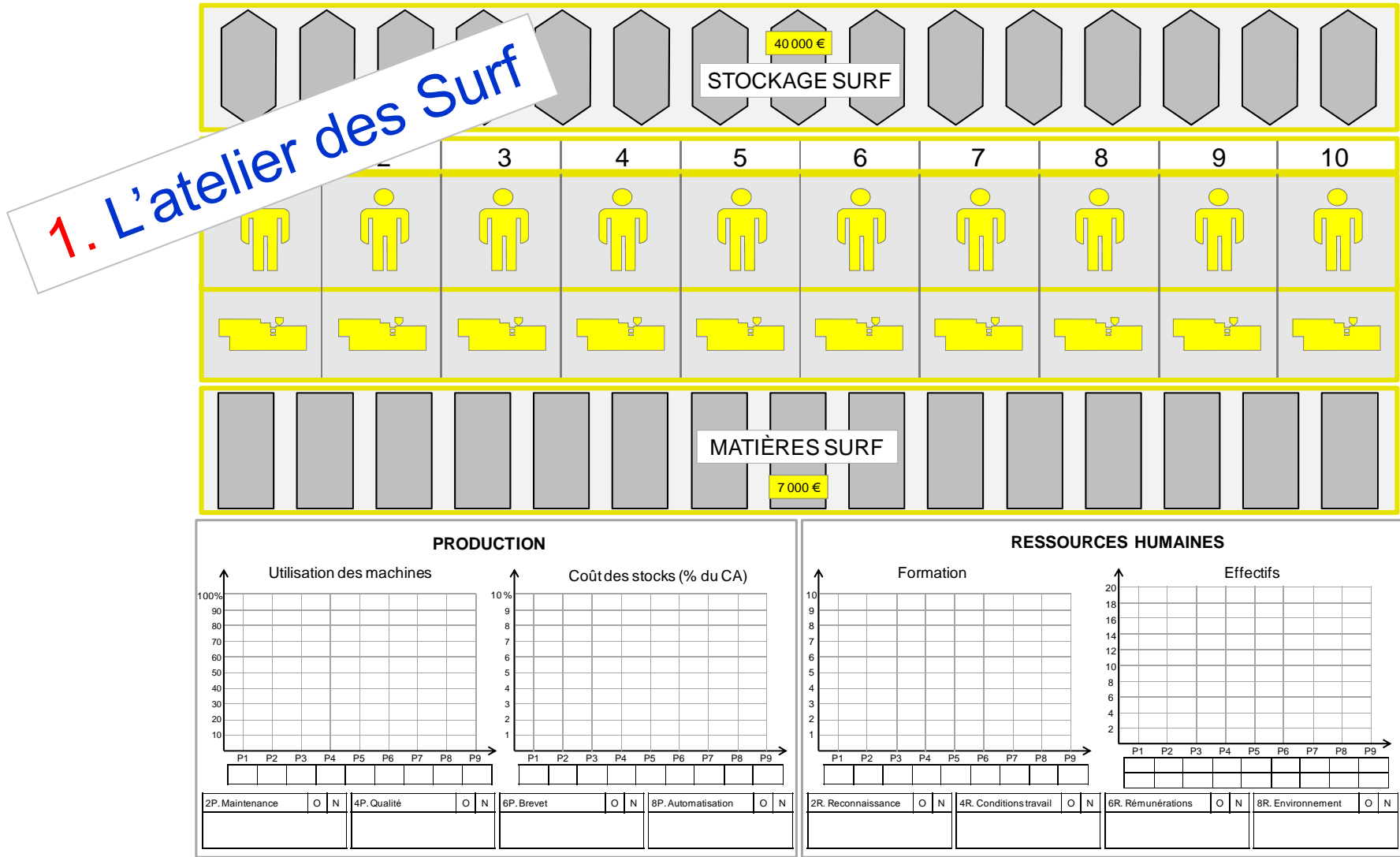
2. Des décisions **STRATÉGIQUES**

- Diversifier la gamme de produits
- Améliorer la qualité
- Lancer des produits innovants
- Développer la publicité
- etc.



1. LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

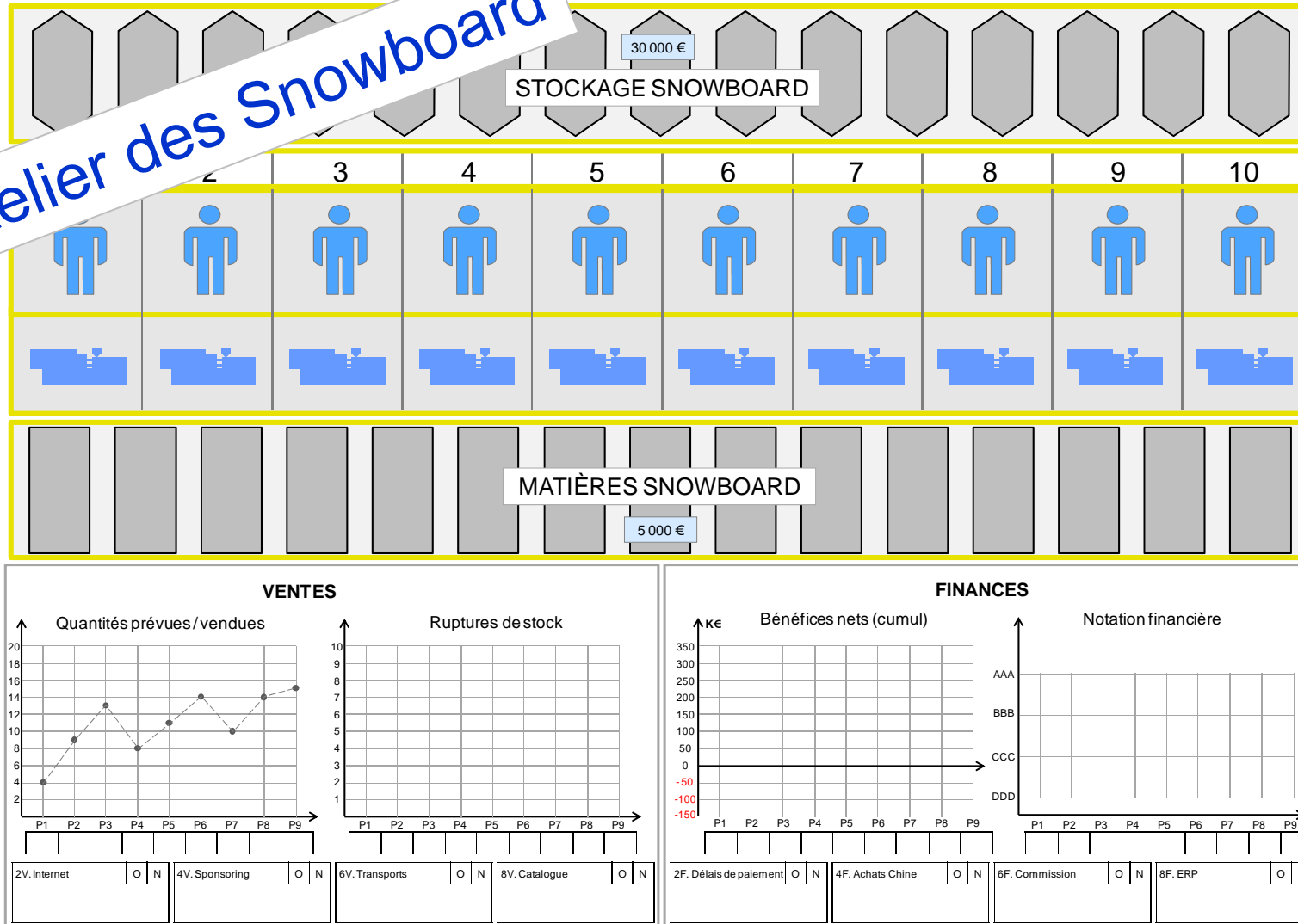
Les décisions opérationnelles concernent 2 entités :



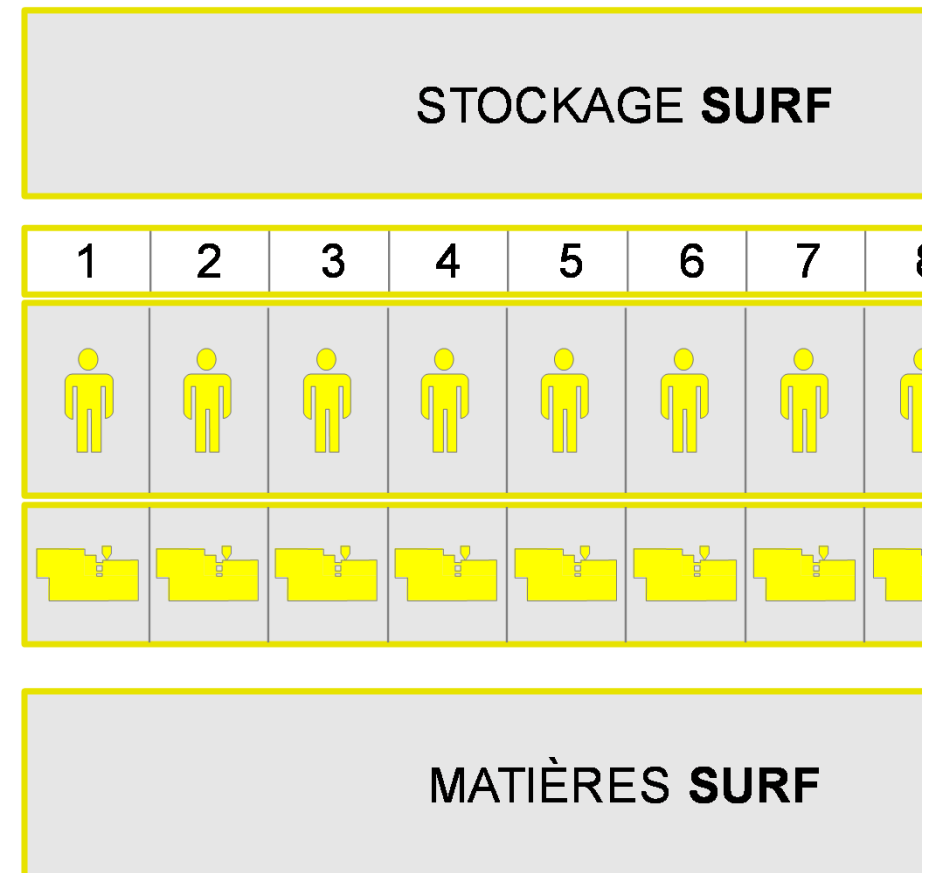
1. LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

Les décisions opérationnelles concernent 2 entités :

2. L'atelier des Snowboard

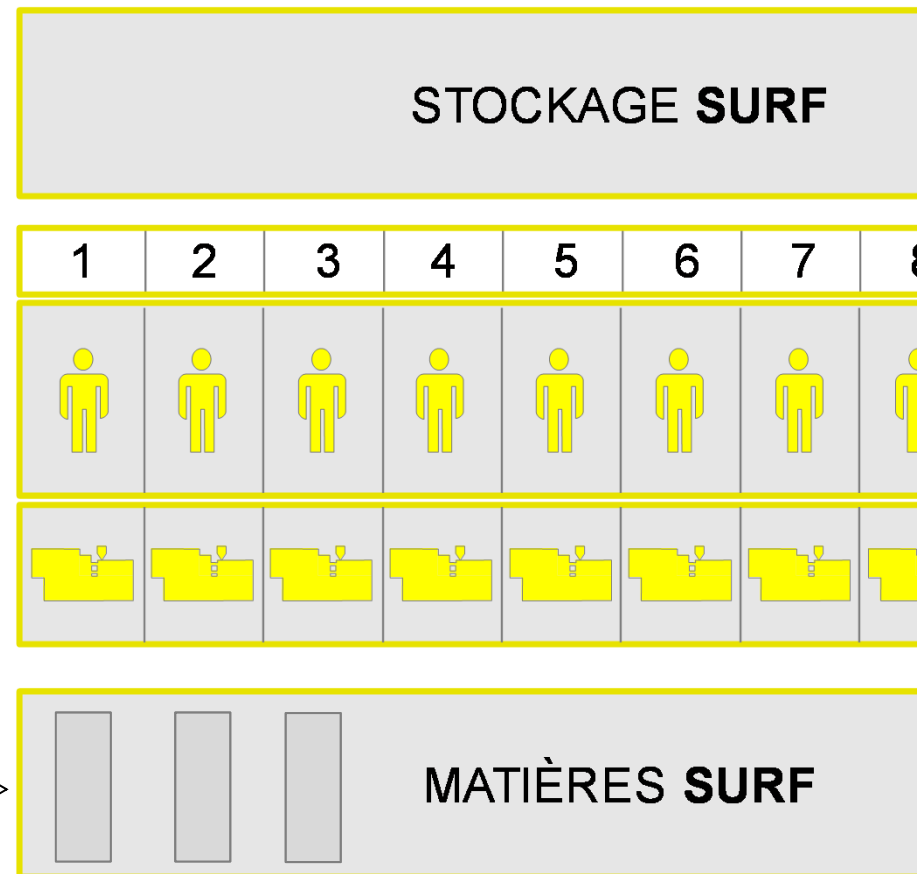
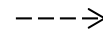


LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

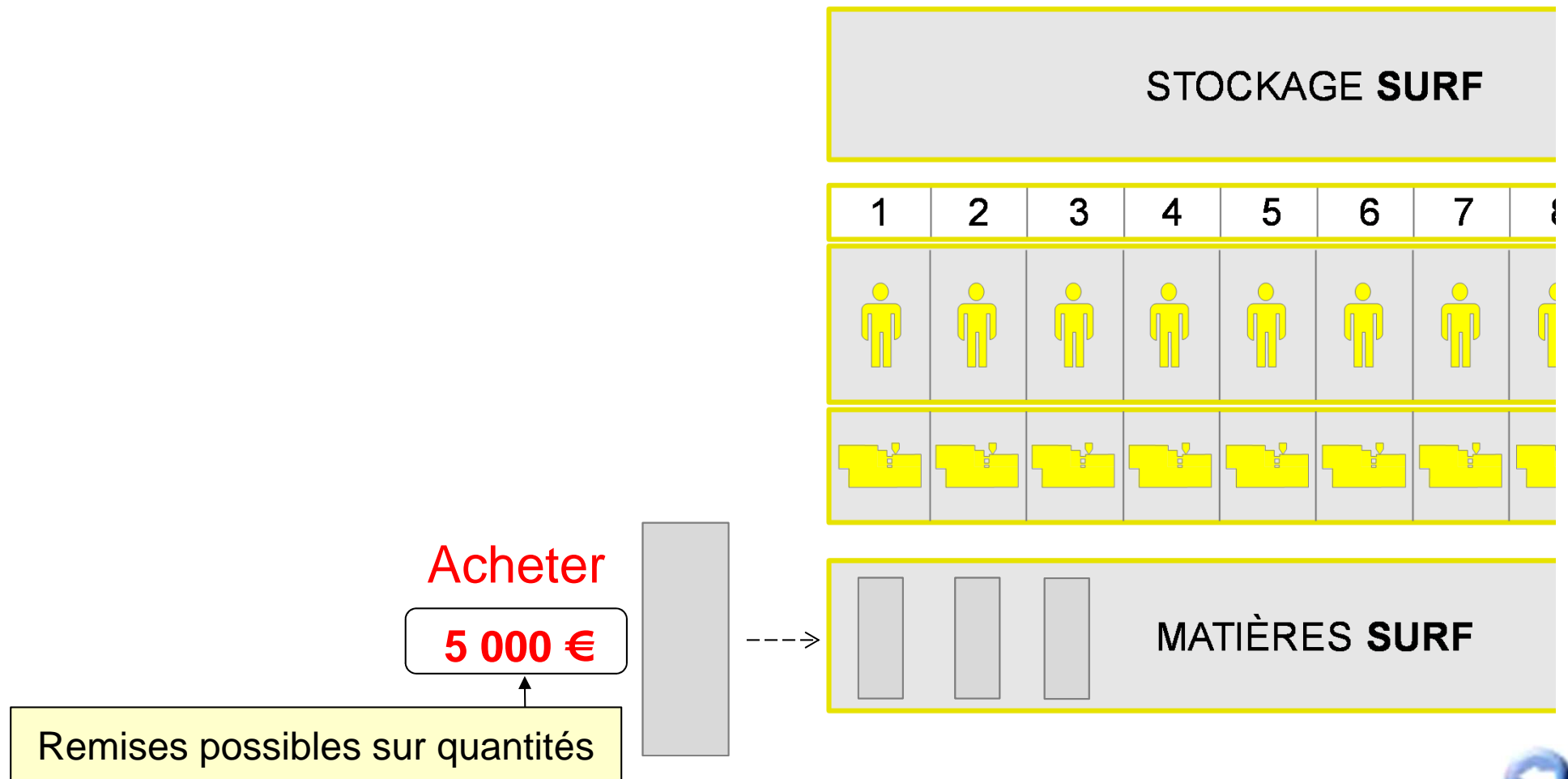


LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

Acheter

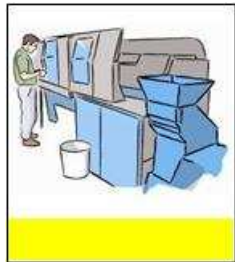


LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES



LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

Gérer les ressources

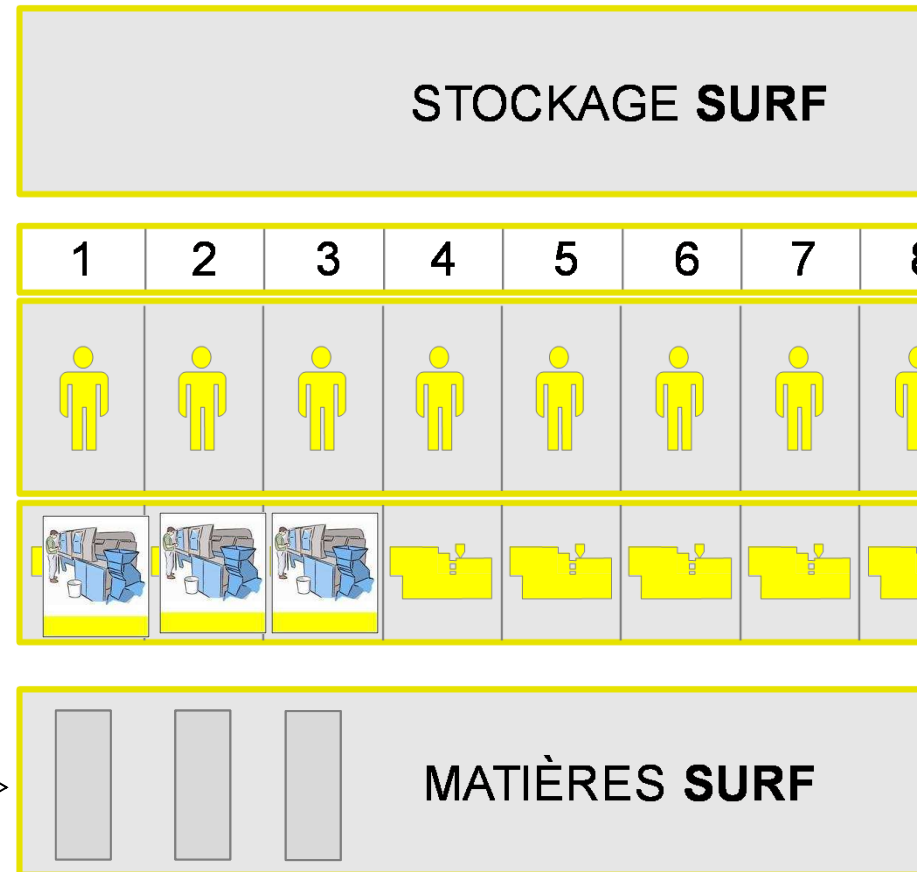


1. Machines

Acheter

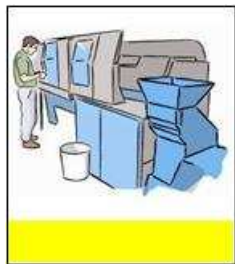
5 000 €

Remises possibles sur quantités

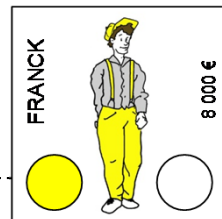


LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

Gérer les ressources



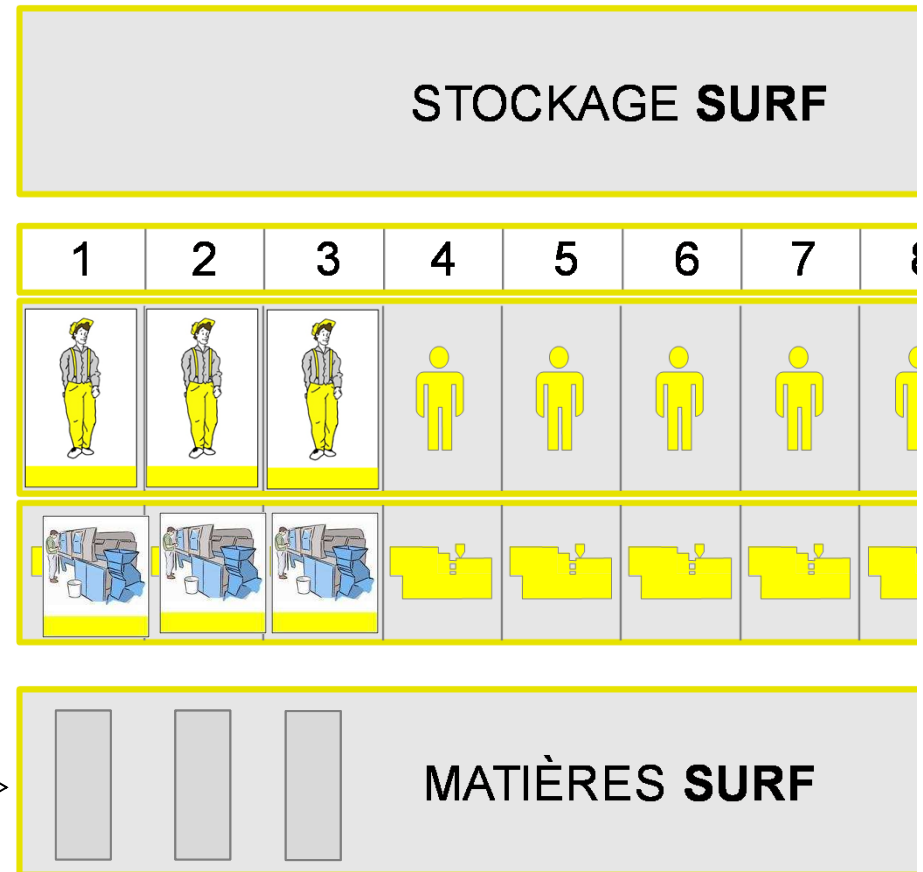
1. Machines



Acheter

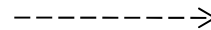
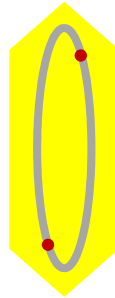
5 000 €

Remises possibles sur quantités

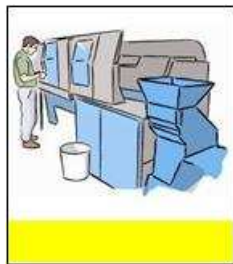


LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

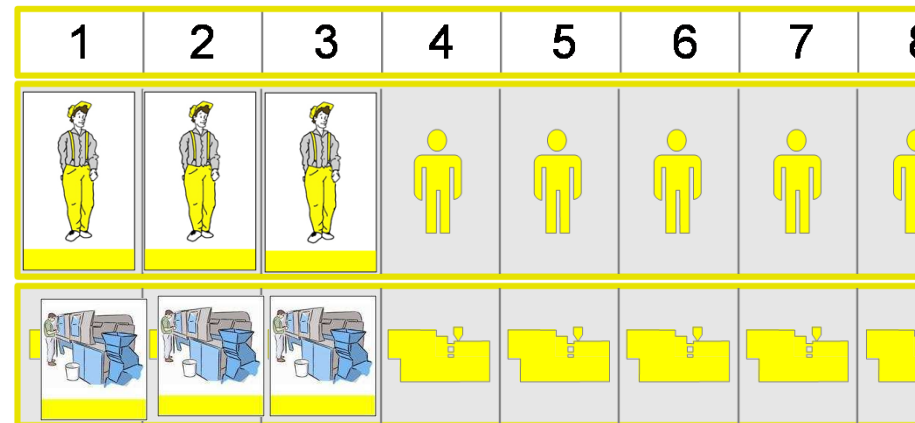
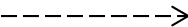
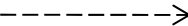
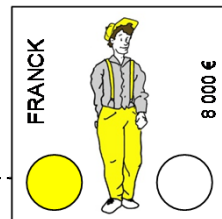
Produire



Gérer les ressources

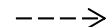


1. Machines



Acheter

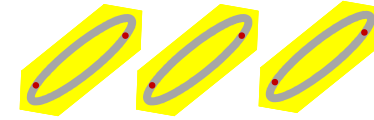
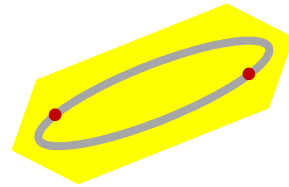
5 000 €



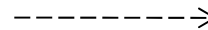
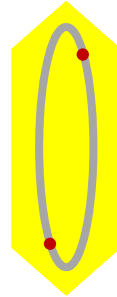
Remises possibles sur quantités

LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES

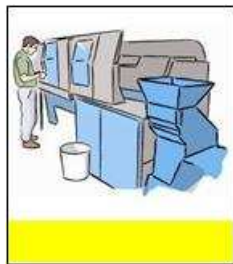
Vendre



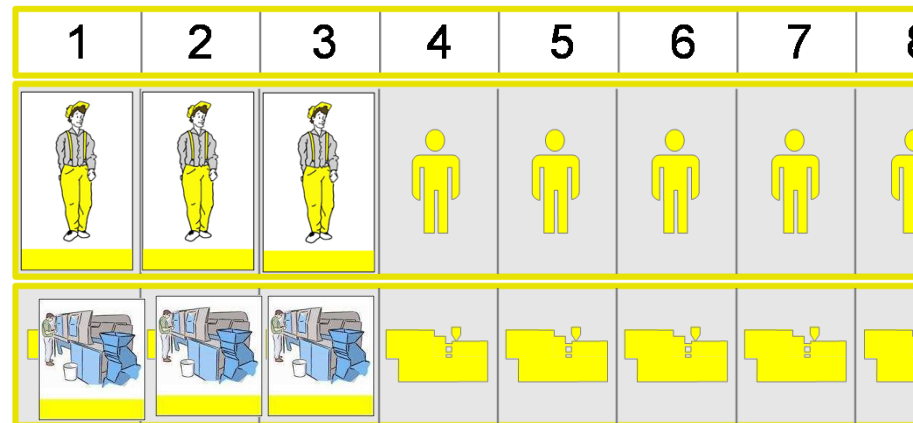
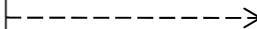
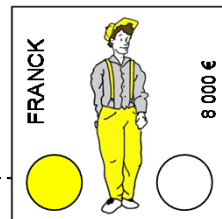
Produire



Gérer les ressources

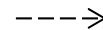


1. Machines



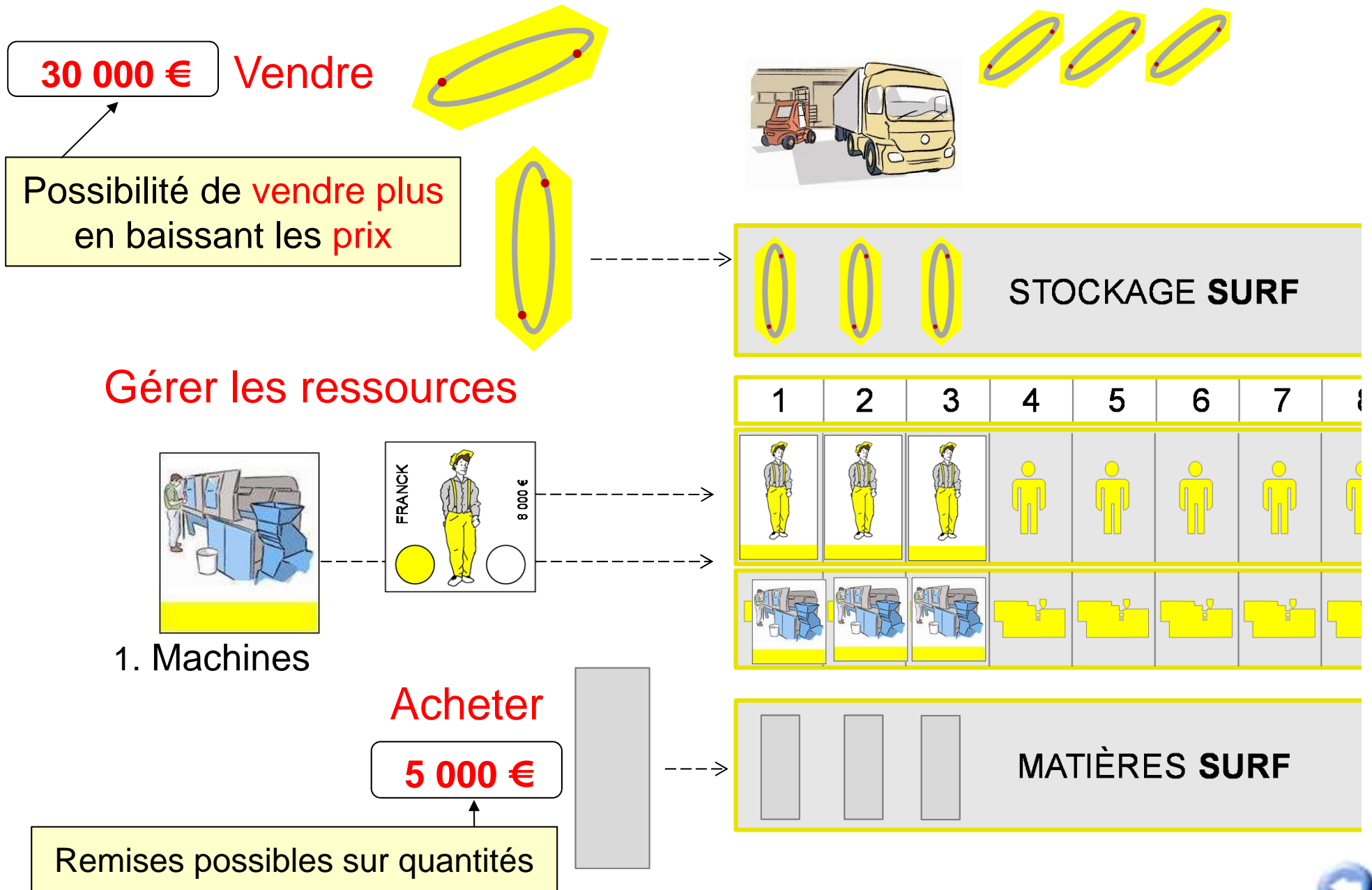
Acheter

5 000 €



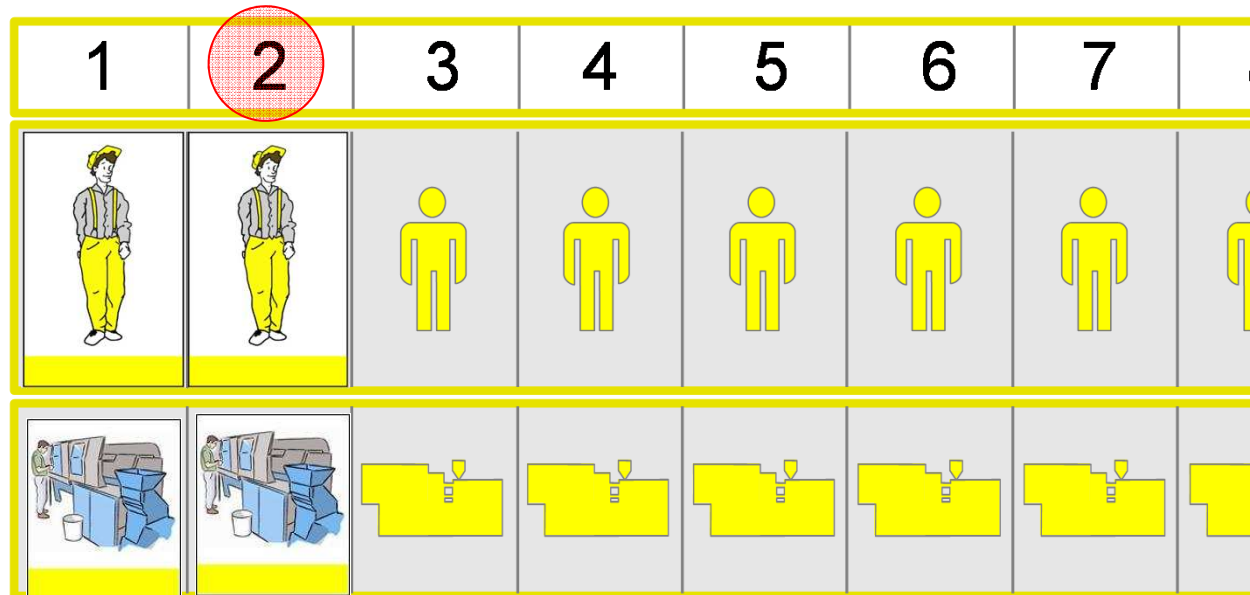
Remises possibles sur quantités

LES DÉCISIONS OPÉRATIONNELLES



PRODUIRE

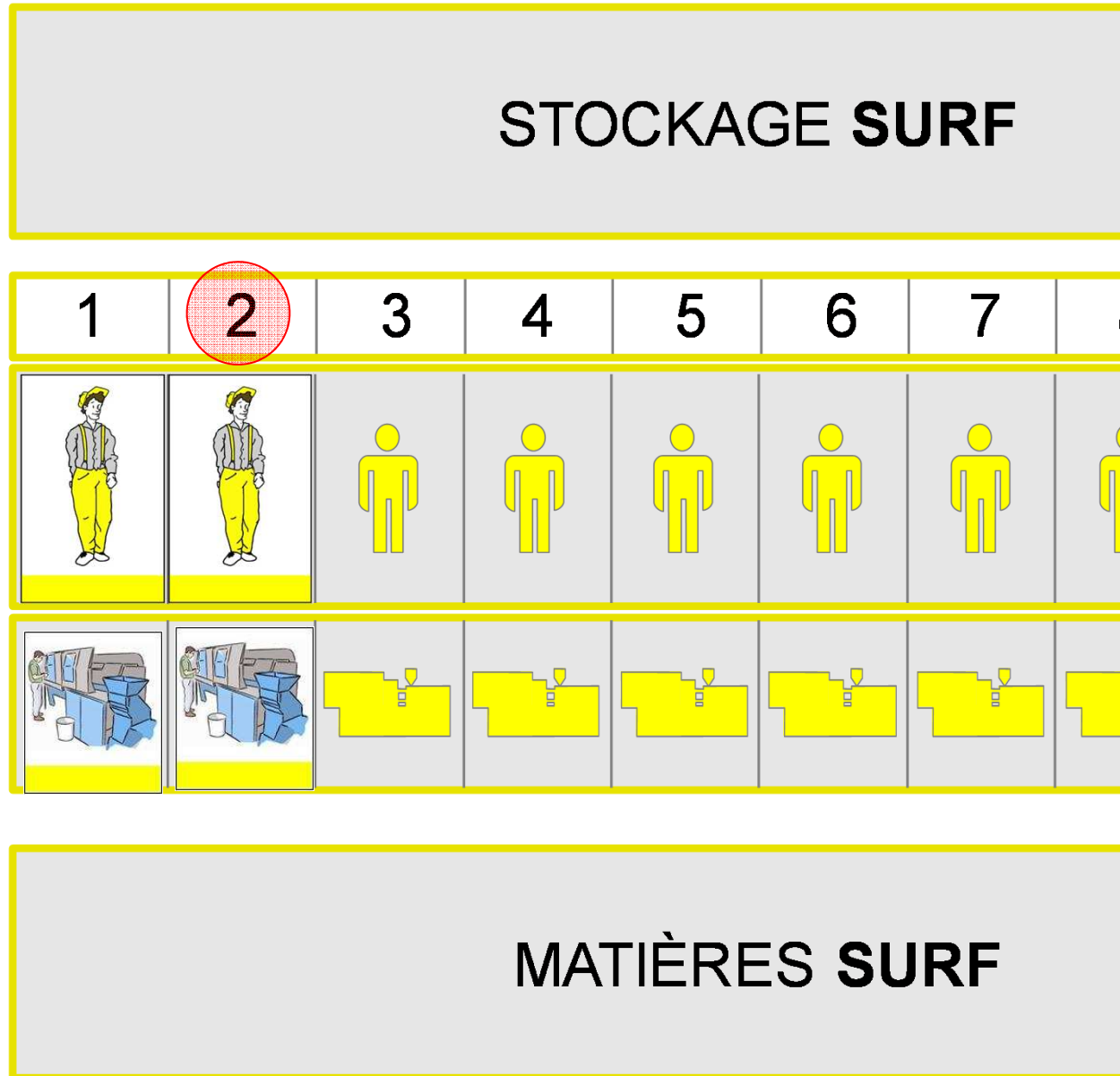
STOCKAGE SURF



MATIÈRES SURF

PRODUIRE

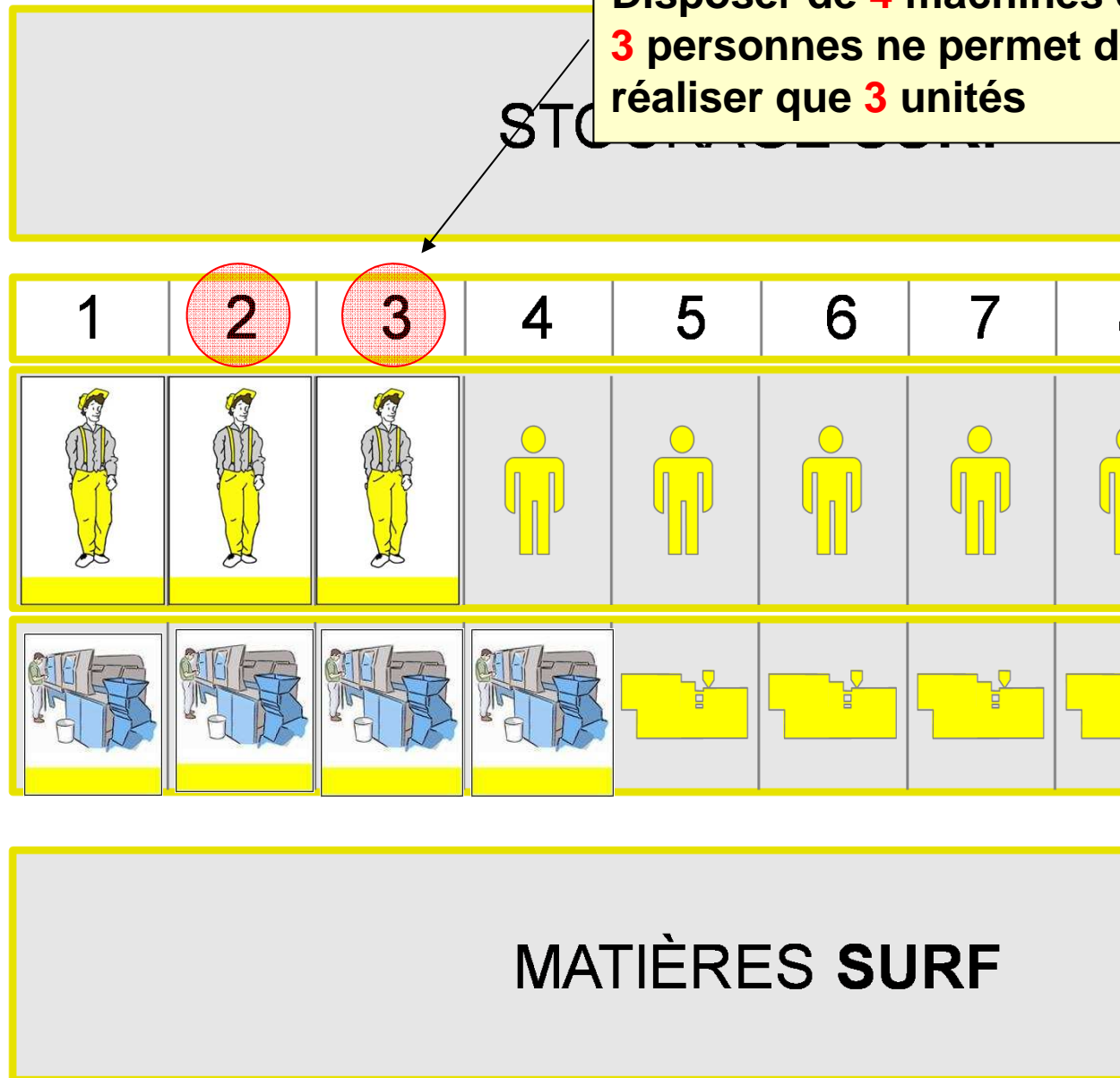
Pour produire une quantité donnée il faut disposer de ressources suffisantes (main d'œuvre, machines)



PRODUIRE

Disposer de **4** machines et **3** personnes ne permet de réaliser que **3** unités

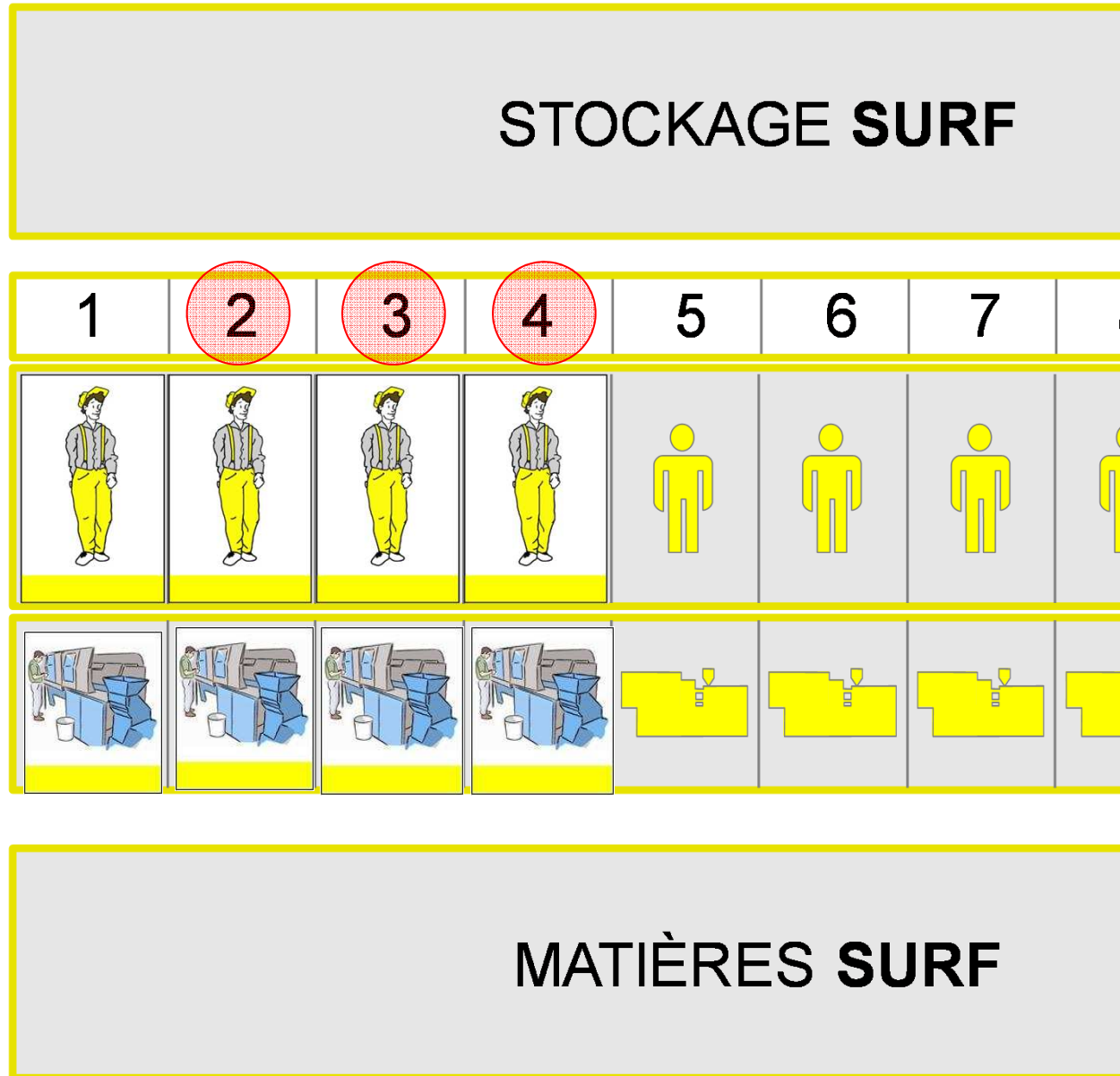
Pour produire une quantité donnée il faut disposer de ressources suffisantes (main d'œuvre, machines)



MATIÈRES SURF

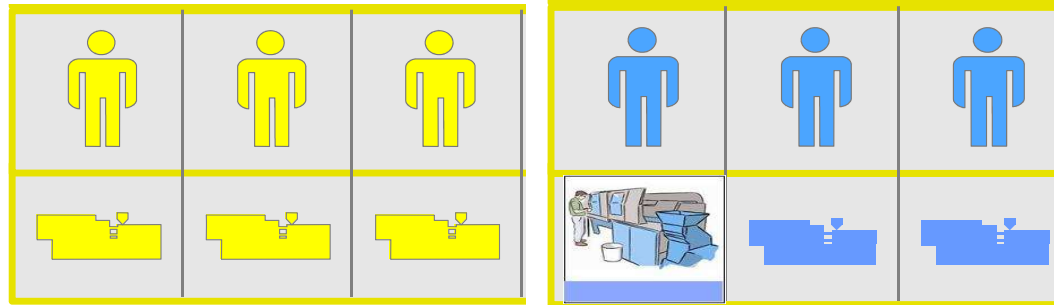
PRODUIRE

Pour produire une quantité donnée il faut disposer de ressources suffisantes (main d'œuvre, machines)



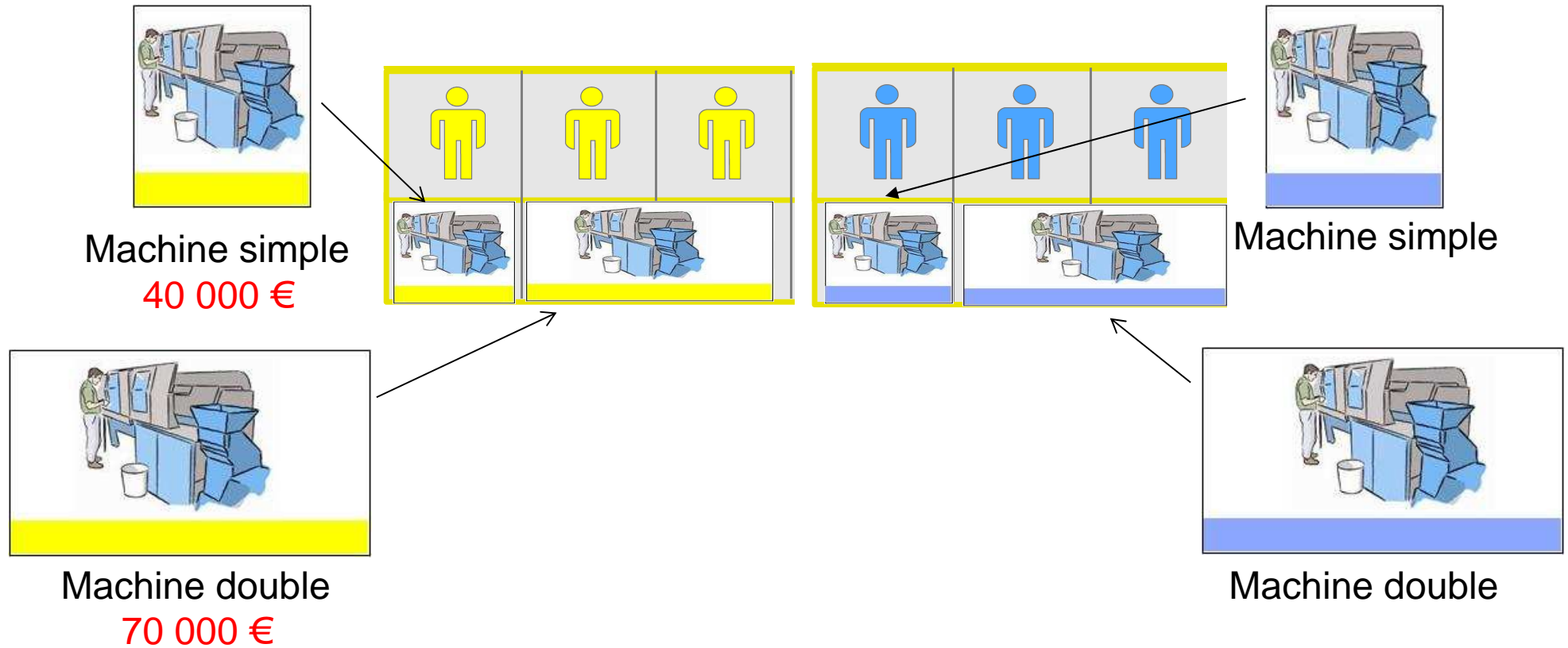
GÉRER LES RESSOURCES : LES MACHINES

Chaque équipe achète ses machines



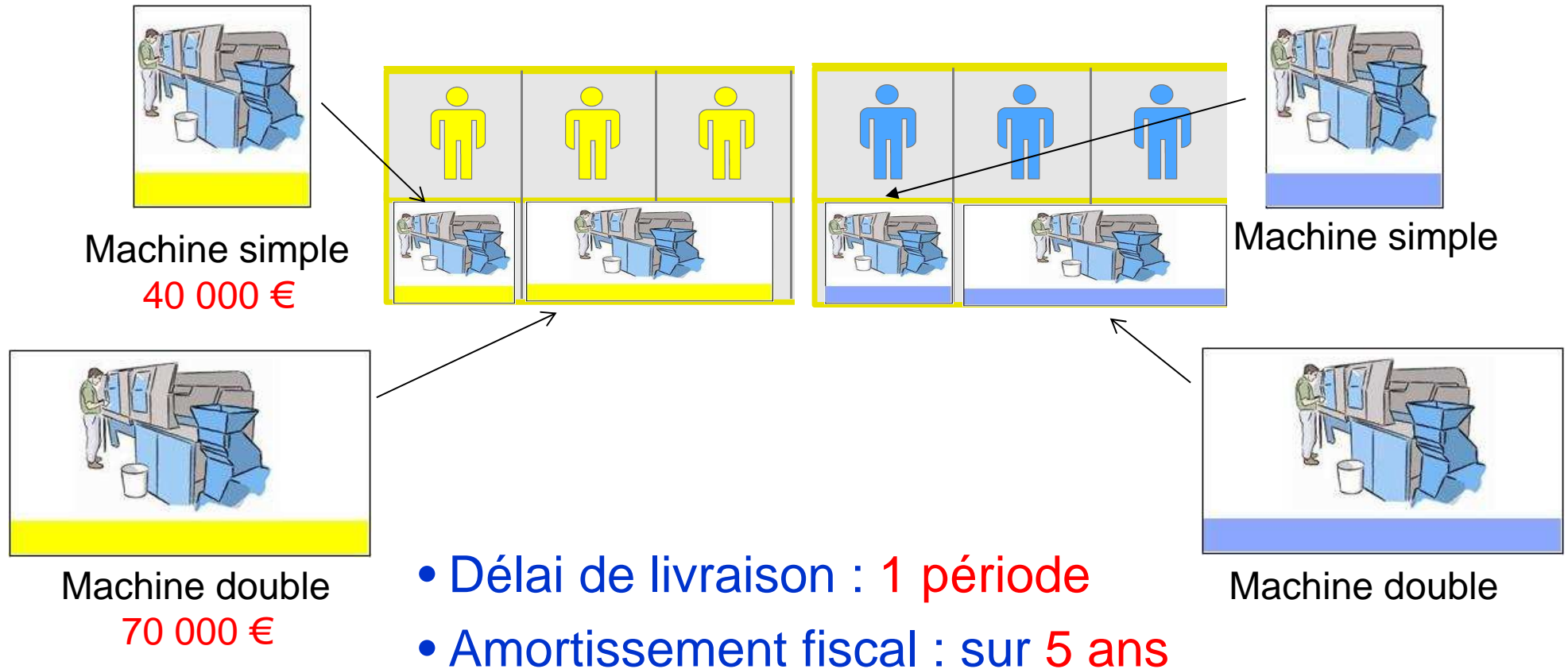
GÉRER LES RESSOURCES : LES MACHINES

Chaque équipe achète ses machines



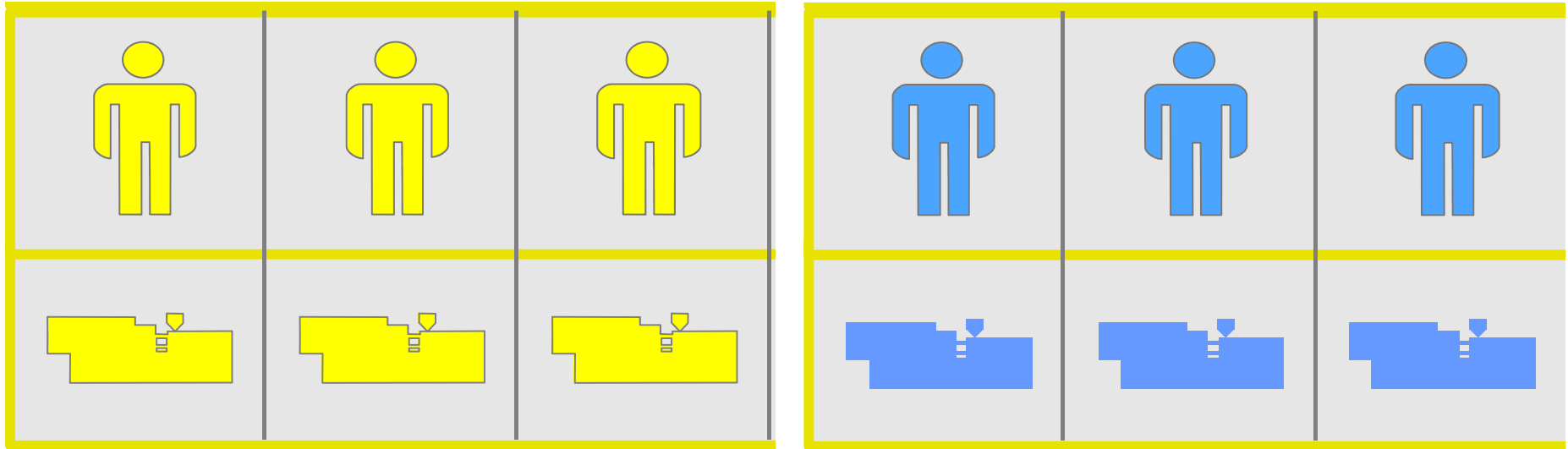
GÉRER LES RESSOURCES : LES MACHINES

Chaque équipe achète ses machines



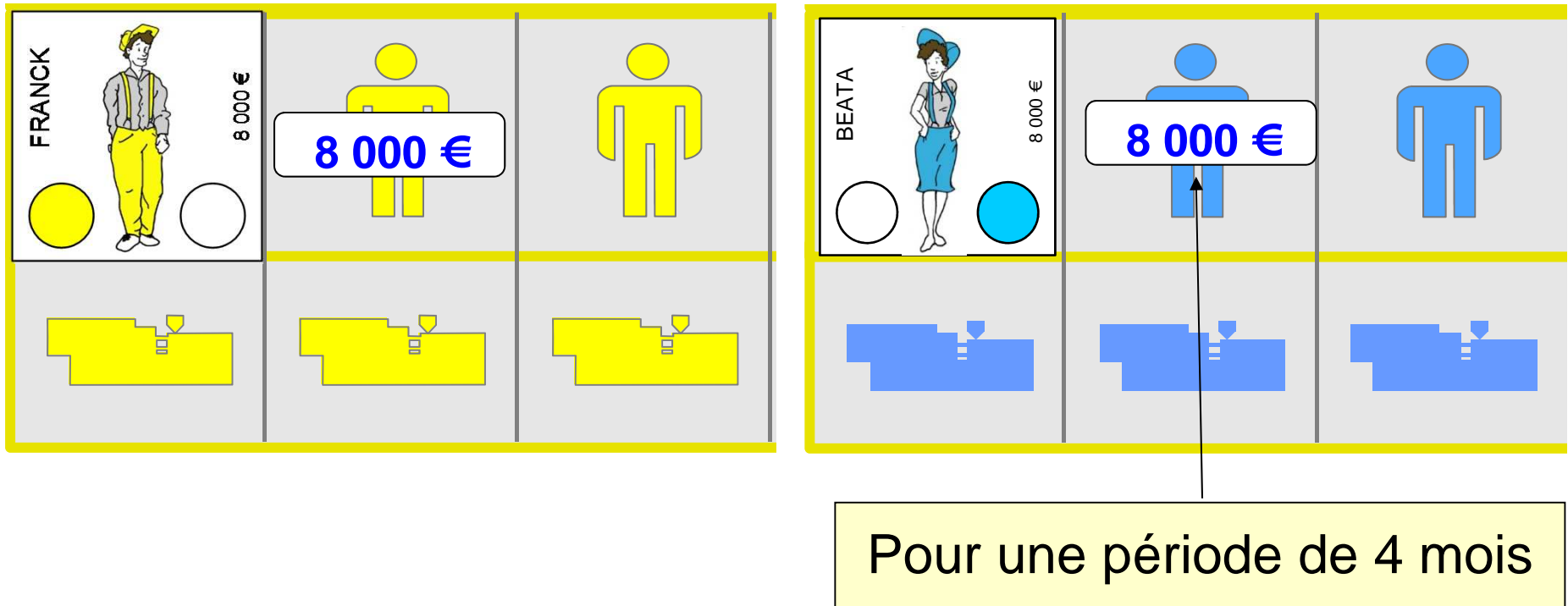
GÉRER LES RESSOURCES : LE PERSONNEL

Chaque équipe recrute son personnel



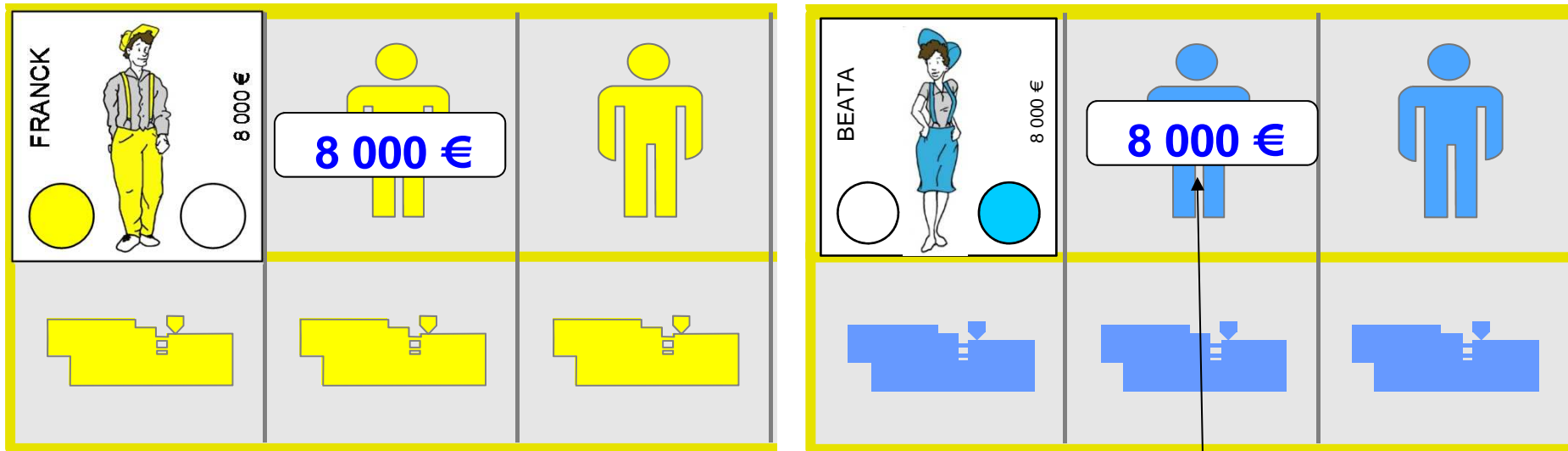
GÉRER LES RESSOURCES : LE PERSONNEL

Chaque équipe recrute son personnel

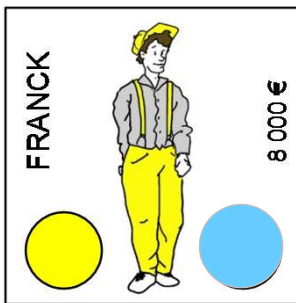


GÉRER LES RESSOURCES : LE PERSONNEL

Chaque équipe recrute son personnel



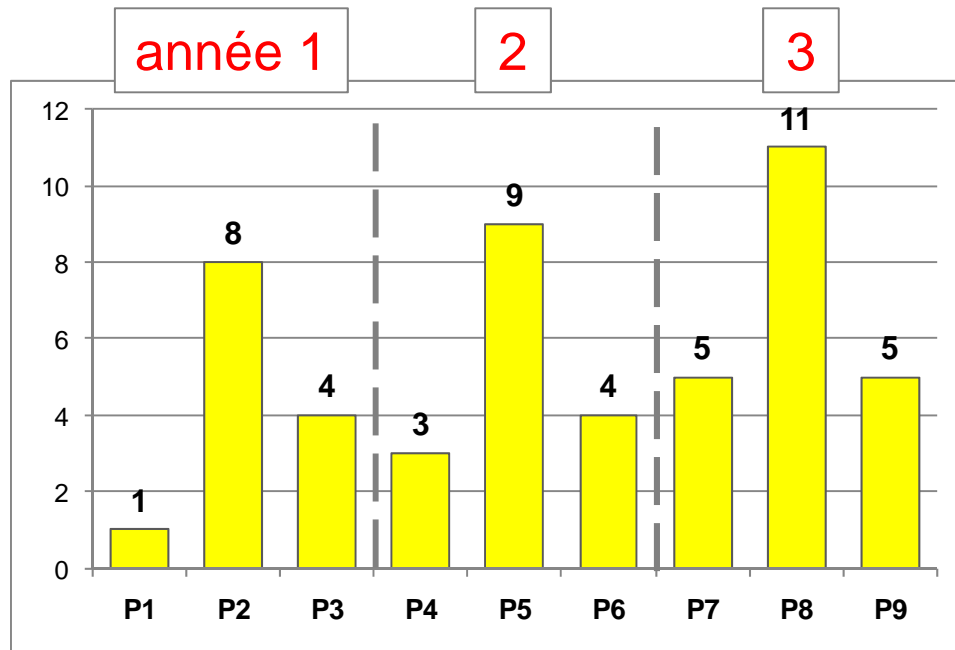
Pour une période de 4 mois



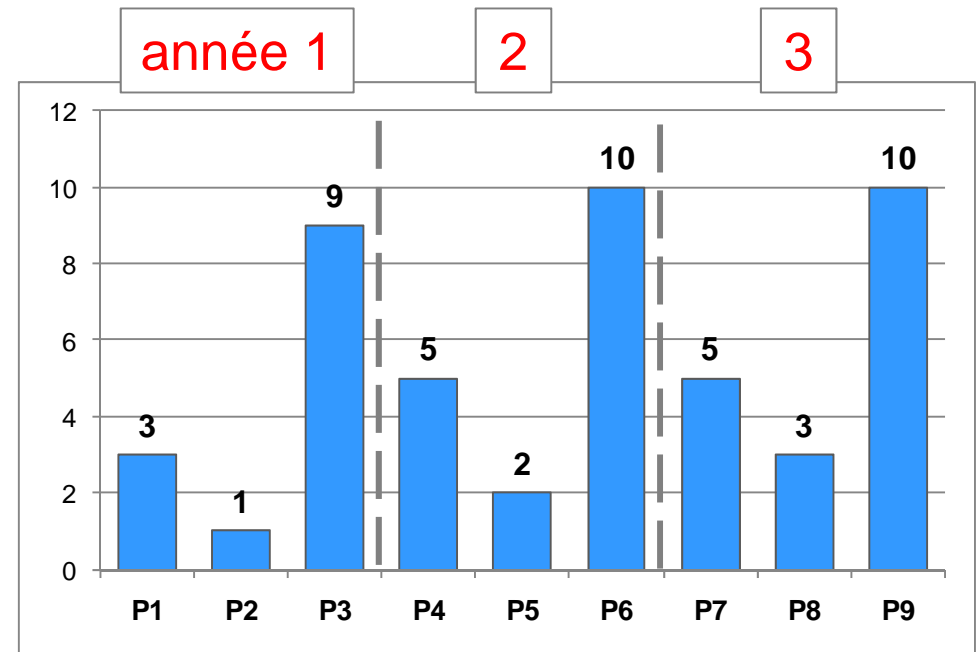
- Un opérateur peut devenir polyvalent
- Coût de la formation : 6 000 €

LES PRÉVISIONS DE VENTES

SURF

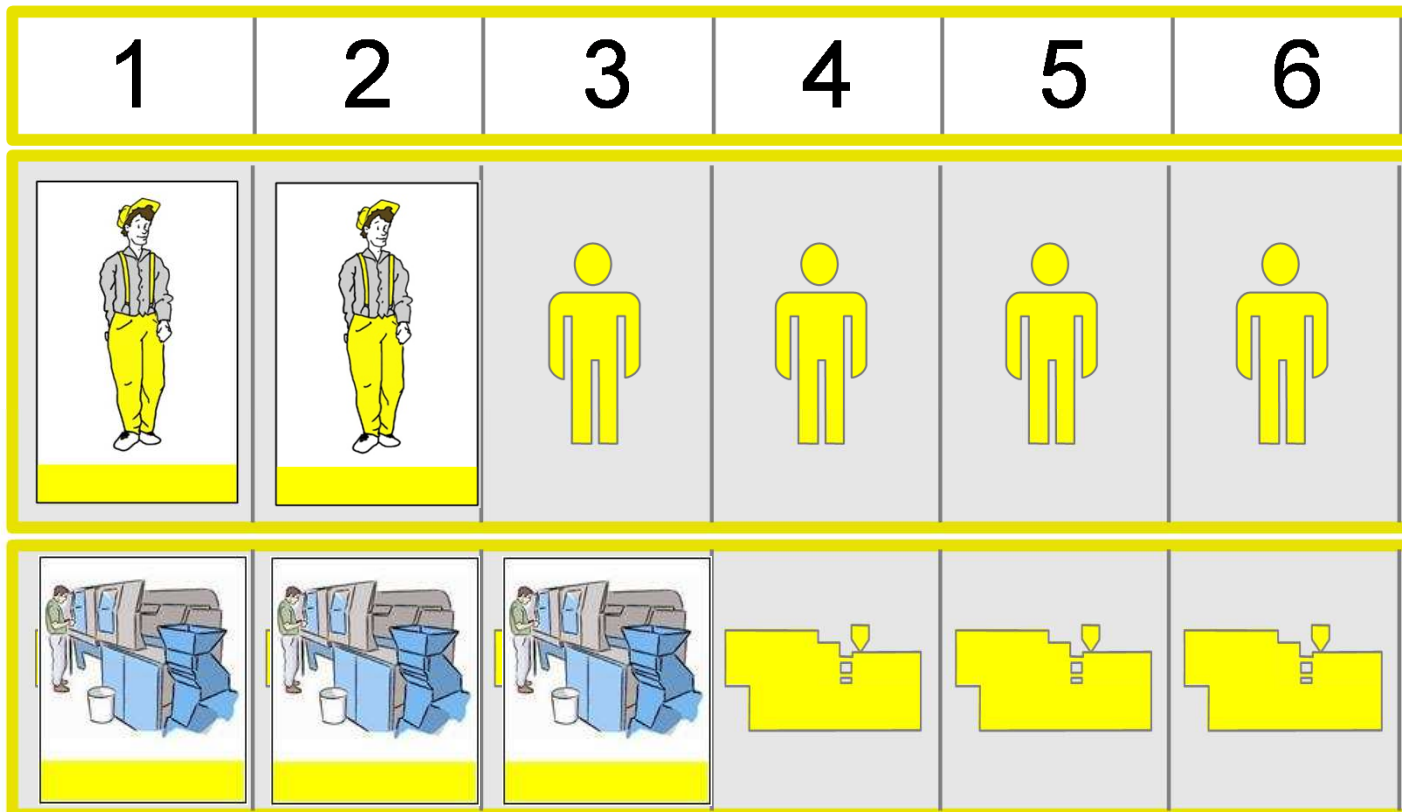


SNOWBOARD



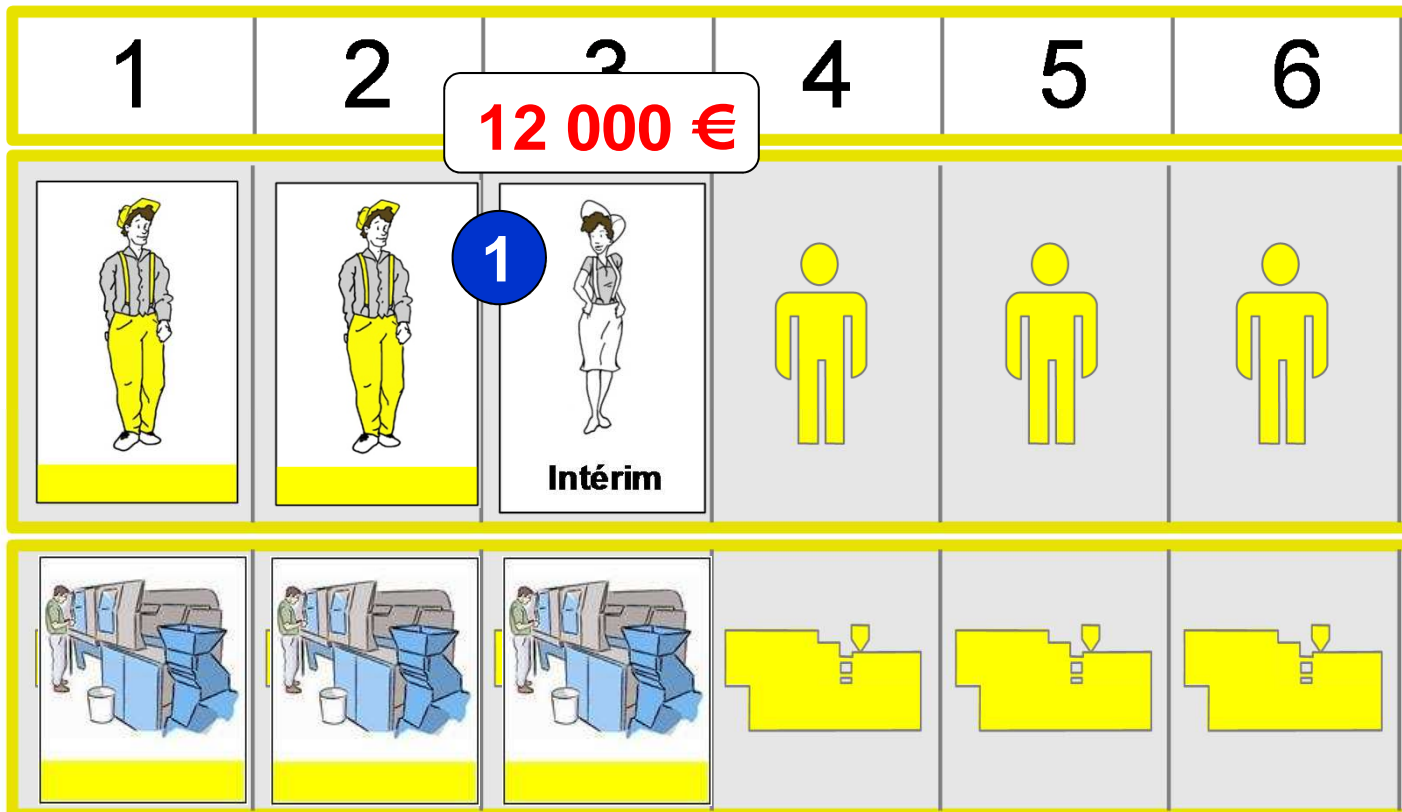
TROIS SOLUTIONS POUR DISPOSER DE FLEXIBILITÉ

Il est possible de faire varier la capacité de production de 3 façons différentes.



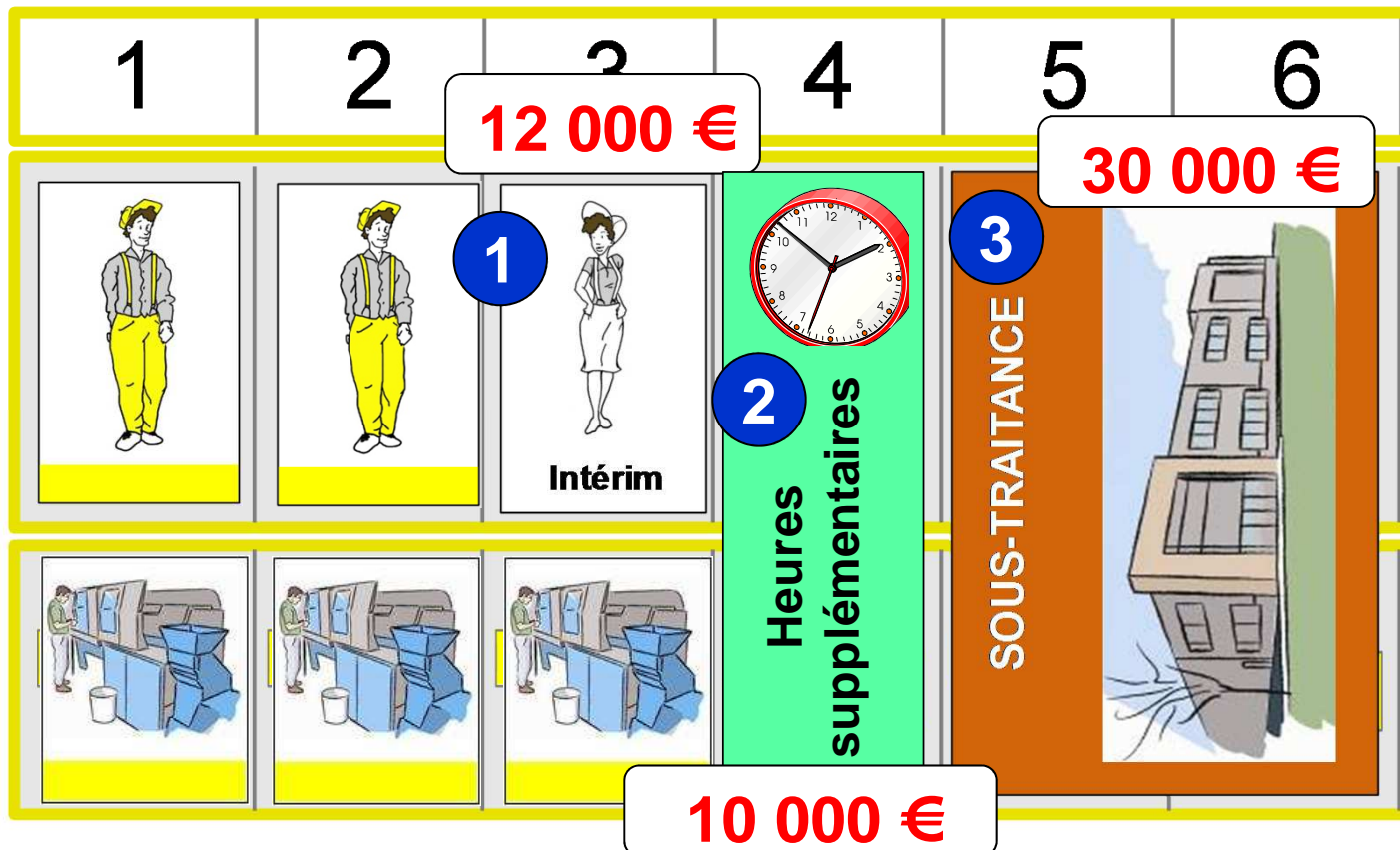
TROIS SOLUTIONS POUR DISPOSER DE FLEXIBILITÉ

Il est possible de faire varier la capacité de production de 3 façons différentes.



TROIS SOLUTIONS POUR DISPOSER DE FLEXIBILITÉ

Il est possible de faire varier la capacité de production de 3 façons différentes.



GÉRER LA TRÉSORERIE

Capital de départ : 400 000 €



Bilan en début de simulation			
Actif		Passif	
Immobilisation (brut)		Capital	400 000 €
Immobilisation (net)		Réserves	
Stocks		Résultat exercice	
Créances clients		Emprunt LT	
Crédit fiscal		Emprunt CT	
Caisse	400 000 €	Dette fournisseur	
		Dette fiscale	
Total actif	400 000 €	Total passif	400 000 €

GÉRER LA TRÉSORERIE

Capital de départ : 400 000 €

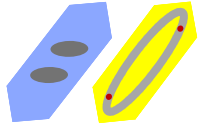


Bilan en début de simulation			
Actif		Passif	
Immobilisation (brut)	200 000 €	Capital	400 000 €
Immobilisation (net)		Réserves	
Stocks		Résultat exercice	
Créances clients		Emprunt LT	200 000 €
Crédit fiscal		Emprunt CT	
Caisse	400 000 €	Dette fournisseur	
		Dette fiscale	
Total actif	600 000 €	Total passif	600 000 €

- Il est possible d'emprunter (à court ou long terme) pour acheter des machines.
- Le taux d'intérêt dépend de la notation financière de l'entreprise (AAA, B, C, D).

2. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

L'équipe prend des décisions stratégiques dans les 4 grandes fonctions.



Ventes



Finances



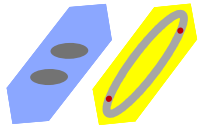
Production



Ress. Hum.
& Développt.
durable

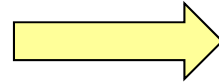
2. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

L'équipe prend des décisions stratégiques dans les 4 grandes fonctions.



Ventes

Exemple



Distribuer les produits par **internet**



Finances



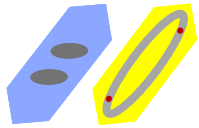
Production



Ress. Hum.
& Développt.
durable

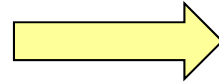
2. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

L'équipe prend des décisions stratégiques dans les 4 grandes fonctions.



Ventes

Exemple

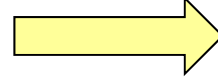


Distribuer les produits par **internet**



Finances

Exemple



Mieux contrôler les **délais de paiement**



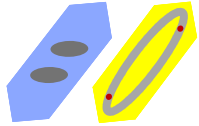
Production



Ress. Hum.
& Développt.
durable

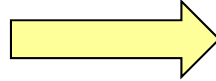
2. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

L'équipe prend des décisions stratégiques dans les 4 grandes fonctions.



Ventes

Exemple

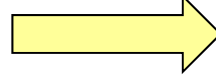


Distribuer les produits par **internet**



Finances

Exemple

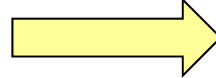


Mieux contrôler les **délais de paiement**



Production

Exemple



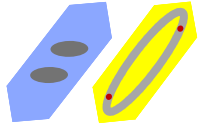
Acheter la matière en **Chine**



Ress. Hum.
& Développt.
durable

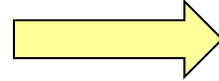
2. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

L'équipe prend des décisions stratégiques dans les 4 grandes fonctions.



Ventes

Exemple

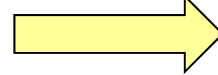


Distribuer les produits par **internet**



Finances

Exemple

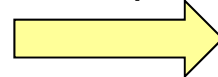


Mieux contrôler les **délais de paiement**



Production

Exemple

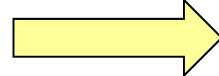


Acheter la matière en **Chine**



Ress. Hum.
& Développt.
durable

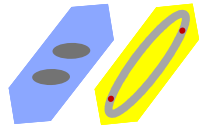
Exemple



Améliorer les **conditions de travail**

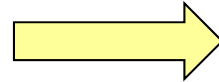
2. LES DÉCISIONS STRATÉGIQUES

L'équipe prend des décisions stratégiques dans les 4 grandes fonctions.



Ventes

Exemple

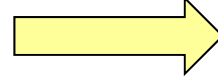


Distribuer les produits par **internet**



Finances

Exemple

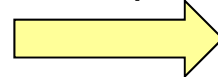


Mieux contrôler les **délais de paiement**



Production

Exemple

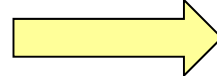


Acheter la matière en **Chine**



Ress. Hum.
& Développt.
durable

Exemple



Améliorer les **conditions de travail**

L'équipe dispose de **FICHES ÉTUDES**
pour prendre sa décision

2V. Étude sur la distribution par Internet

La vente par internet économiserait la marge du distributeur et celle du magasin (voir schéma), mais induirait des surcoûts de transport et de stockage. La solution semble avantageuse mais elle va mécontenter des magasins qui n'apprécieraient guère que Surf & Co leur fasse concurrence. Elle présente donc des risques. Il faut également tenir compte du coût des développements informatiques (5 000 €).

Ventes en+ ou en -	Produits
1 ou 2	- 1 surf
3 ou 4	+ 1 surf
5 ou 6	+ 1 surf & 1 snowboard

Ces ventes en + ou en - concernent 1 période.

The diagram illustrates the distribution process. On the left, 'Surf & Co.' is shown with a factory icon. A blue arrow points to 'Distributeur' (Distributor), which is represented by a building icon. From the distributor, a blue arrow points to 'Magasin' (Store), represented by a building icon. Below the distributor, a blue arrow points to 'SPORTS DE GLISSE' (Water Sports), represented by a yellow box with a surfboard icon. A red arrow points from 'Surf & Co.' down to a person carrying a surfboard, labeled 'Vente directe par Internet' (Direct internet sales). A blue arrow points from the distributor back to Surf & Co., labeled 'Circuit traditionnel' (Traditional circuit).

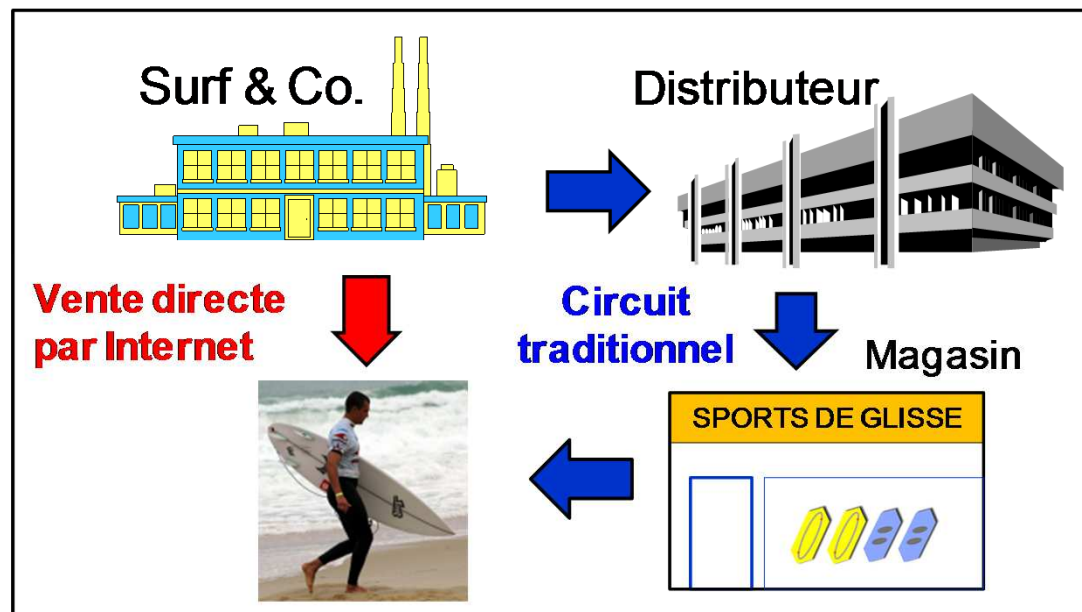
EXEMPLE DE FICHE ÉTUDE (1/4)

2V. Étude sur la distribution par Internet

La vente par internet économiserait la marge du distributeur et celle du magasin (voir schéma), mais induirait des surcoûts de transport et de stockage. La solution semble avantageuse mais elle va mécontenter des magasins qui n'apprécieront guère que Surf & Co leur fasse concurrence. Elle présente donc des risques. Il faut également tenir compte du coût des développements informatiques (5 000 €).

	Ventes en + ou en -
1 ou 2	- 1 surf
3 ou 4	+ 1 surf
5 ou 6	+ 1 surf & 1 snowboard

Ces ventes en + ou en - concernent 1 période.



EXEMPLE DE FICHE ÉTUDE (1/4)

2V. Étude sur la distribution par Internet

La vente par internet économiserait la marge du distributeur et celle du magasin (voir ci-dessous) mais entraînerait des surcoûts de transport et de stockage. La solution semble donc risquée. Elle va mécontenter des magasins qui n'apprécieront guère que la concurrence. Elle présente donc des risques. Il faut également tenir compte du coût des développements informatiques (5 000 €).

Le tirage du dé simule le **risque** associé à la prise de décision



Ventes en + ou en -

1 ou 2

- 1 surf

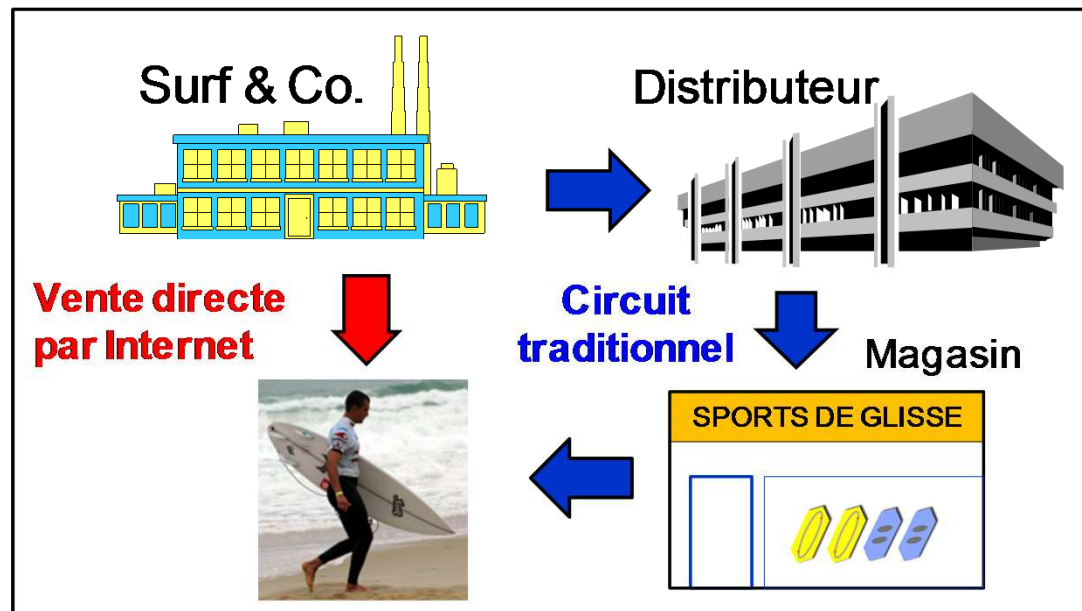
3 ou 4

+ 1 surf

5 ou 6

+ 1 surf & 1 snowboard


Ces ventes en + ou en - concernent 1 période.



2F. Étude sur le paiement des clients

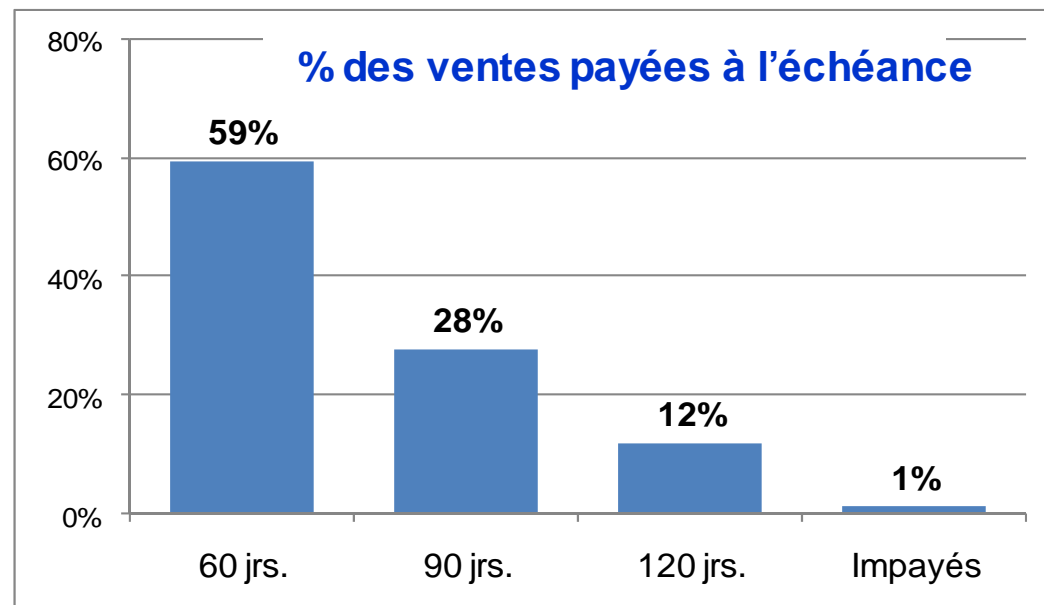
Les conditions de paiement demandées par Surf & Co à ses clients sont de 60 jours fin de mois *. Une analyse a montré que la réalité était différente (voir graphique). On ne peut écarter le risque qu'un gros client paie en retard, ce qui provoquerait de sérieuses tensions sur la trésorerie. On envisage un développement informatique qui donnerait au vendeur sur son téléphone toutes les informations relatives au crédit autorisé pour chaque client. Cela coûterait 5 000 € et réduirait le risque de retard (dé + 3)

Risques de retard de paiement



	Montant
1 ou 2	100 000 €
3 ou 4	50 000 €
5 ou 6	0

Le retard concerne 1 période.




EXEMPLE DE FICHE ÉTUDE (2/4)

2F. Étude sur le paiement des clients

Les conditions de paiement demandées par Surf & Co à ses clients sont de 60 jours fin de mois *. Une analyse a montré que ces conditions de paiement sont trop strictes (voir graphique). On ne peut écarter le risque que par un paiement anticipé, ce qui provoquerait de sérieuses tensions sur la trésorerie de Surf & Co, ce qui provoquerait de graves problèmes de développement informatique qui donnerait au vendeur sur son territoire des conditions relatives au crédit autorisées pour chaque client. Cela coûterait 5 000 € et réduirait le risque de retard (dé + 3)

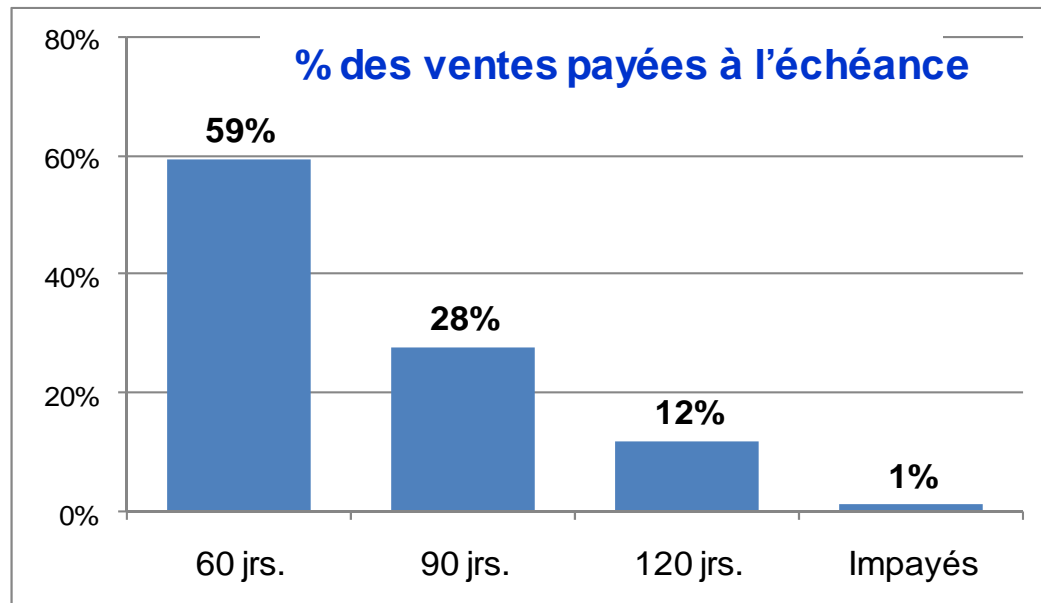
Un glossaire est fourni aux participants pour expliquer les termes marqués d'un *

Risques de retard de paiement



	Montant
1 ou 2	100 000 €
3 ou 4	50 000 €
5 ou 6	0

Le retard concerne 1 période.

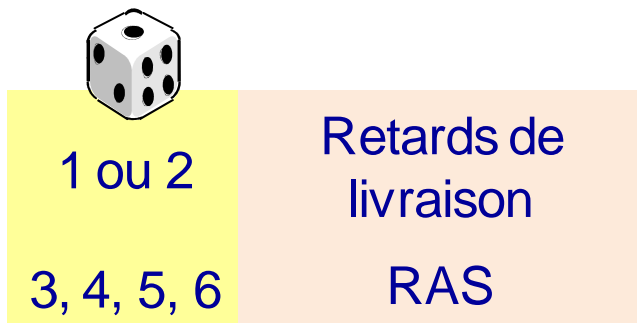


4F. Étude sur les achats en Chine

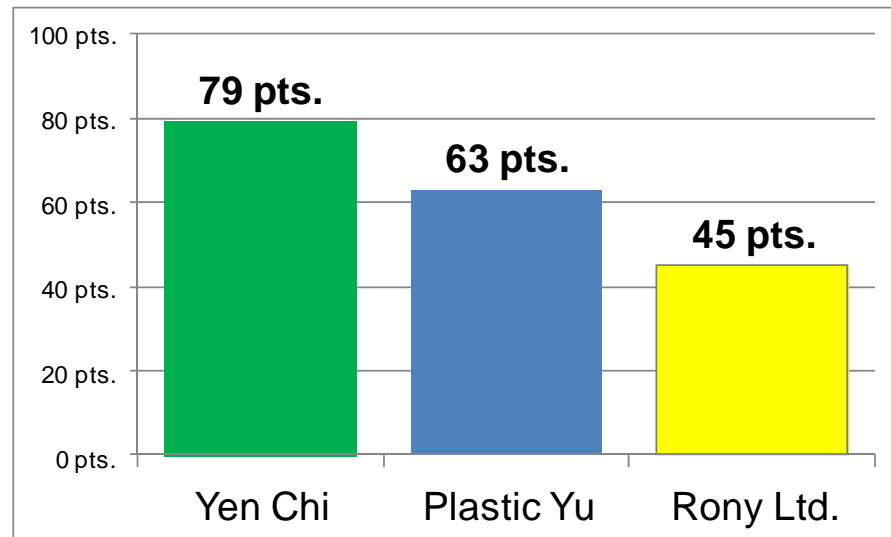
Surf & Co avait déjà envisagé d'acheter de la matière en Chine, mais le Comité de Direction y avait renoncé car les fournisseurs ne satisfaisaient pas aux critères de l'assurance qualité*. On a trouvé depuis plusieurs fournisseurs qui semblent fiables. Le Comité de Direction a demandé que l'on procède à une notation des candidats. Liliane CASSIS, Responsable qualité, a jugé qu'en choisissant Yen Chi le risque de problème était faible.

Il faudra engager **5 000 €** (rédaction du contrat, déplacements).

L'économie sur la matière sera de **20%** (pour la période d'essai).



Le retard éventuel limite la production de Surf à 4 lots (période P5)



Chaque fournisseur est noté suivant plusieurs critères : implication de la Direction, qualité des relations, état des équipements, propreté des locaux, contrôles qualité, etc.

4R. Étude sur les Conditions de travail

À la suite d'une enquête faite auprès de l'ensemble du personnel, les responsables ont avancé plusieurs idées d'amélioration :

- Armelle LENOX, Responsable Méthodes : « En améliorant l'ergonomie* des postes de travail, on pourrait réduire sensiblement la fatigue et les problèmes de TMS* ».
- Michel KLEIN, Chef de Fabrication : « On pourrait commencer par installer l'eau chaude dans les vestiaires. Et pour la propreté, pourquoi ne pas lancer un chantier 5S* ? »
- Huan CHEN, Directeur Industriel: « Il y a une machine bruyante qui perturbe l'ensemble de l'atelier. La construction d'une cabine isolante est envisageable. »
- Raoul CHAPUIS, DRH : « Si nous rangeons mieux les ateliers et obligeons les chariots à respecter les limitations de vitesse dans les allées nous pouvons réduire de 20% le taux de fréquence* des accidents du travail ! »

Le coût des dispositions les plus urgentes est de 5 000 €. En contrepartie il n'y a pas de rentabilité mesurable, mais le personnel sera mieux disposé pour s'impliquer dans son travail et participer de façon active à la vie de l'entreprise.

Dans le jeu : 1 joker pour relancer le dé une 2^{ème} fois.

L'ASSISTANCE INFORMATIQUE

Les calculs sont faits :

- À la main pour la première période, de façon à s'approprier la méthode
- Avec une aide Excel pour les périodes suivantes.

VENTES				DEPENSES HORS INVESTISSEMENTS				INVESTISSEMENTS		Achats	Prix	Total	Total	Disponible
Surf (40 000 €)	4			Nature	Qté.	Coût unit.	Montant	Machine simple		40 000 €	0 €	2	2	
Prix promo surf				Achat MP SURF	4	7 000 €	28 000 €	Machine double		70 000 €	0 €	5	5	
Snow (30 000 €)	9			Achat MP SNOW	7	5 000 €	35 000 €	Total à payer 2		0 €				
Prix promo snow				Coût des stocks		7%	22 000 €					Immobilisations		
RECETTES				Salaires	10	8 000 €	80 000 €					430 000 €		
Total reçu	430 000 €			Intérim	1	12 000 €	12 000 €							
PRODUCTION				Heures sup.		10 000 €	0 €							
Surf	4			Formation		6 000 €	0 €							
Snow	7			Sous-traitance		15 000 €	0 €							
STOCK				Licenciements		10 000 €	0 €							
Surf	Déb.	Maxi	Fin	Frais structure			110 000 €							
Snow	0	4	0	Frais financiers			6 000 €							
Matière Surf	2	9	0	Impôts (Période -1)			0 €							
Matière Snow	0	4	0	Dépenses engagées			285 000 €							
Valeur maxi	0	7	0	Report sous-traitance			0 €							
	324 000 €			Total payé			285 000 €							
								TRESORERIE						
								Caisse début	431 000 €					
								Total payé 1 + 2	285 000 €					
								Caisse avant recettes	146 000 €					
								EMPRUNTS		<i>Nouveau</i>	<i>Rembours.</i>	<i>En-cours</i>	<i>Taux</i>	<i>Frais fin.</i>
								<i>Long terme année 1</i>		150 000 €	100 000 €	5%	5 000 €	
								<i>Court terme</i>	10 000 €		10 000 €	10%	1 000 €	
								Caisse après Emprunts	6 000 €	x				
								Caisse après Recettes	436 000 €	x				

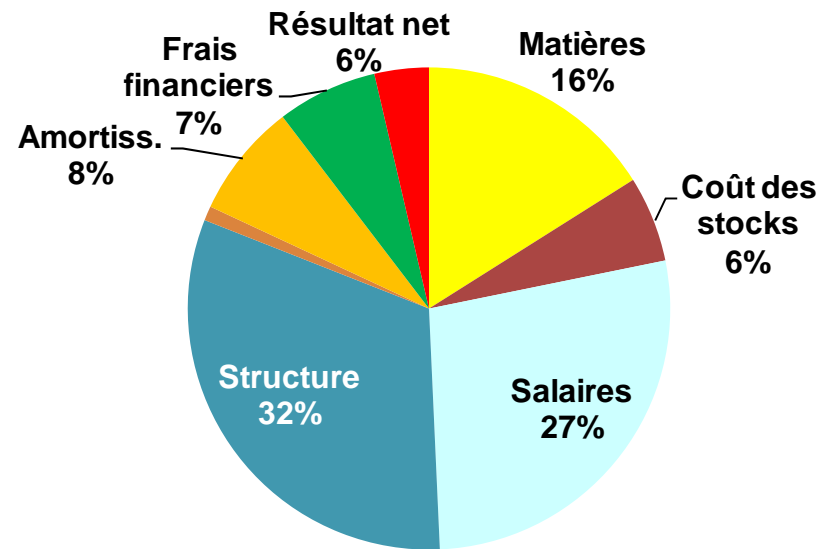
Note AAA



LES COMPTES DE L'ENTREPRISE

1. Compte de résultats de la période

Produits	
Ventes	430 000 €
Autres produits	0 €
Stock début de période	38 000 €
Stock fin de période	0 €
Variation stocks	-38 000 €
Total produits	392 000 €
Charges	
Matières	55 000 €
Coût des stocks	22 000 €
Salaires	80 000 €
Intérim	12 000 €
Heures supp.	0 €
Formation	0 €
Sous-traitance	0 €
Licenciements	0 €
Frais structure	110 000 €
Autres frais	0 €
Amortissements	28 000 €
Sous-total 1	307 000 €
Frais financiers	13 000 €
Total charges	320 000 €
Résultats	
Résultat avant impôts	72 000 €
Impôt / bénéfices	23 000 €
Résultat net	49 000 €

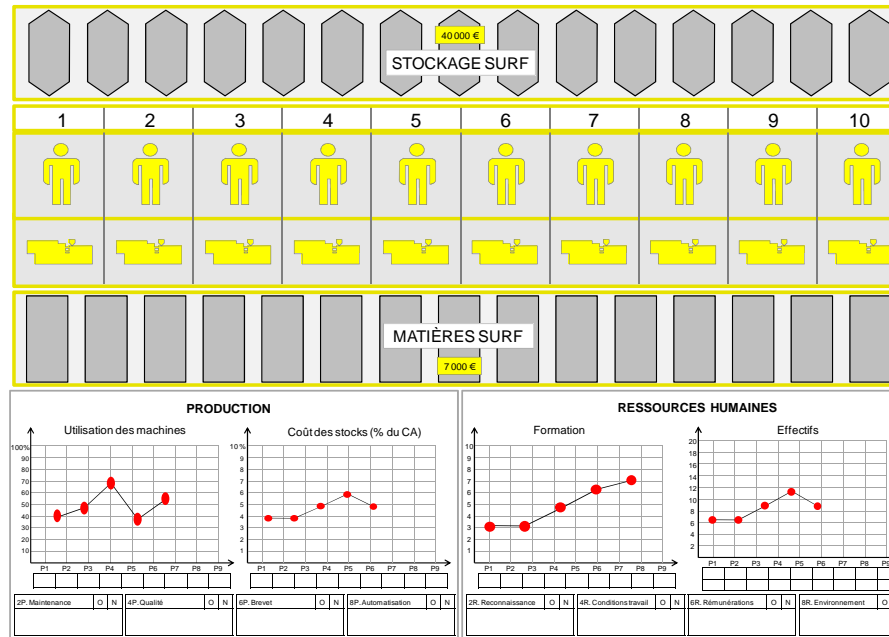


3. Bilan en fin de période

Actif		Passif	
Immobilisation (brut)	430 000 €	Capital	400 000 €
Immobilisation (net)	350 000 €	Réserves	-50 000 €
Stocks	0 €	Résultat exercice	49 000 €
Créances clients	0 €	Emprunt LT	250 000 €
Crédit fiscal	0 €	Emprunt CT	10 000 €
Caisse	309 000 €	Dette fournisseur	0 €
		Dette fiscale	0 €
Total actif	659 000 €	Total passif	659 000 €

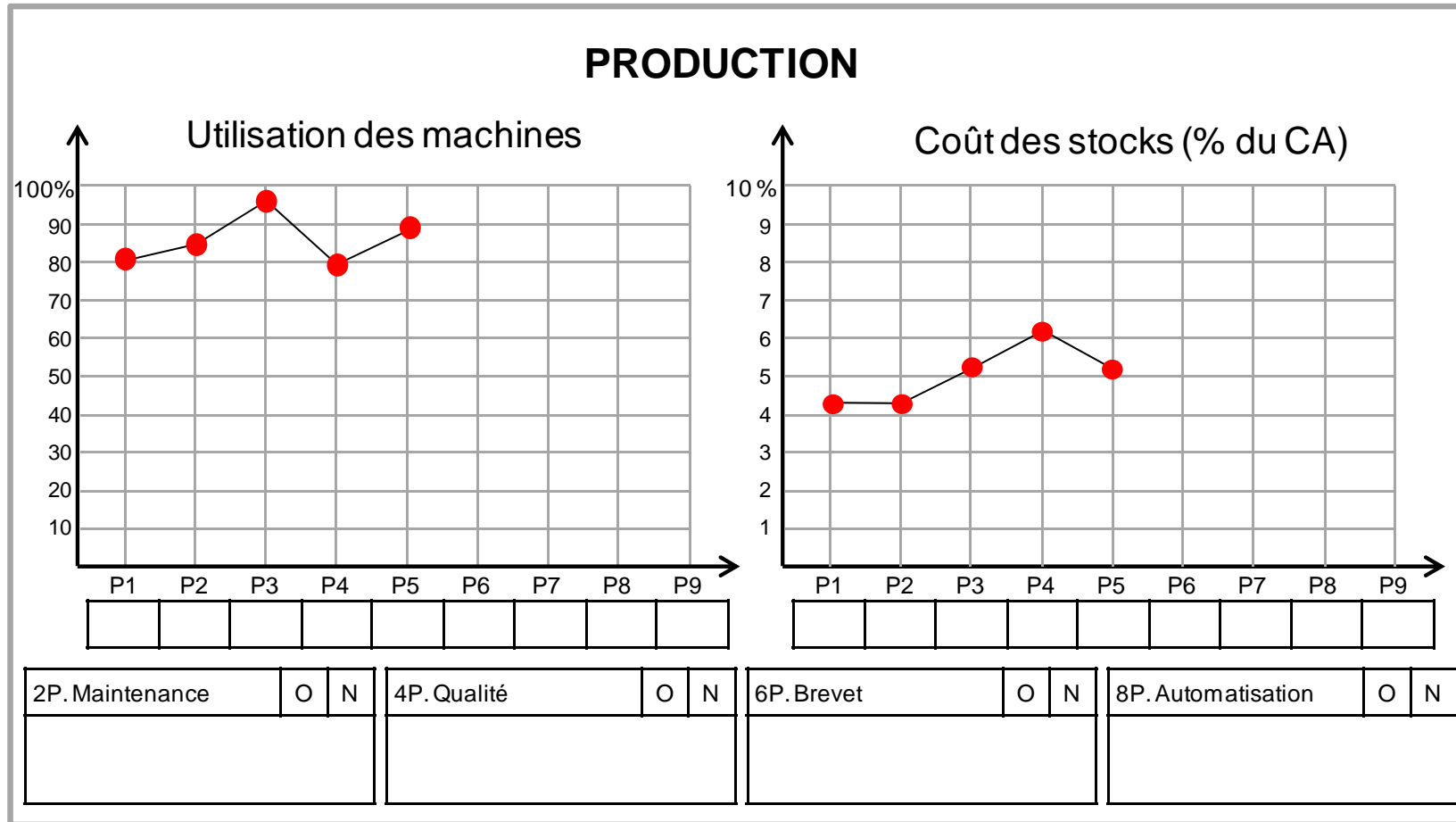
LES INDICATEURS

Chaque Fonction de l'entreprise suit ses indicateurs



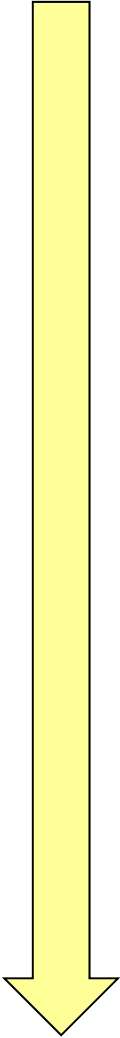
LES INDICATEURS

Chaque Fonction de l'entreprise suit ses indicateurs



DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

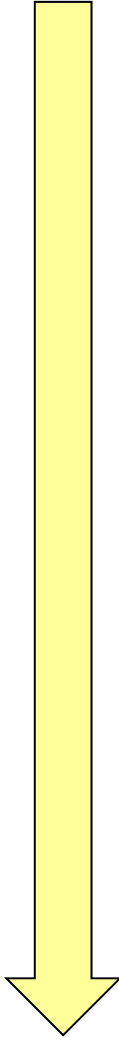
La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous



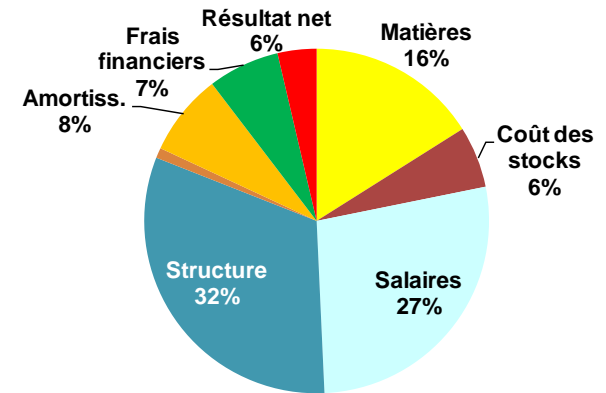
DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous

Période 1



- Décisions opérationnelles et stratégiques
- Mesure des résultats et mise à jour des comptes de l'entreprise



DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

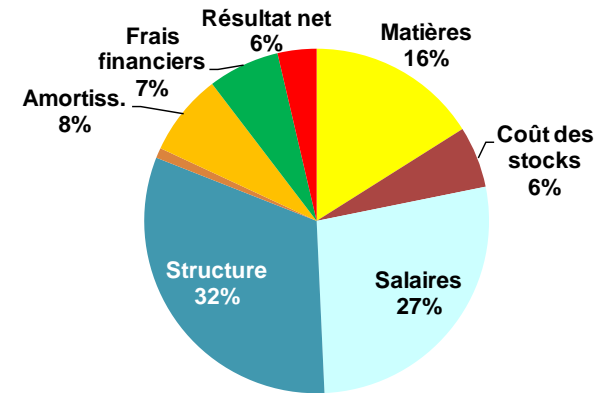
La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous

Période 1

Périodes 2 à 9

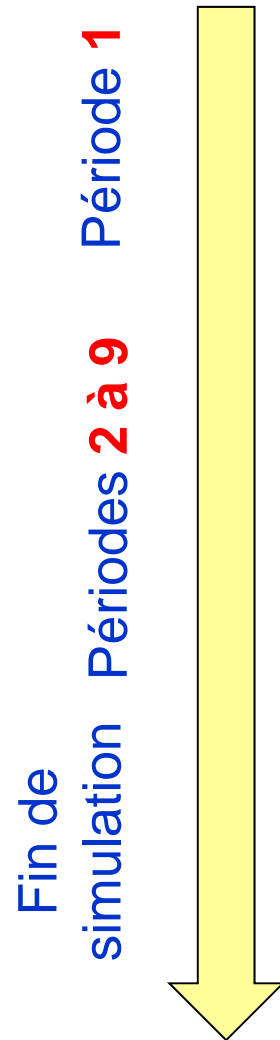
- Décisions opérationnelles et stratégiques
- Mesure des résultats et mise à jour des comptes de l'entreprise

Répétition du processus
sur 9 périodes



DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

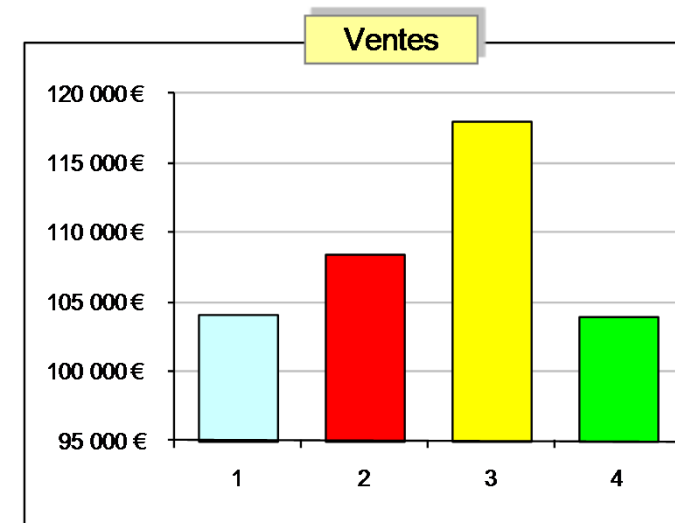
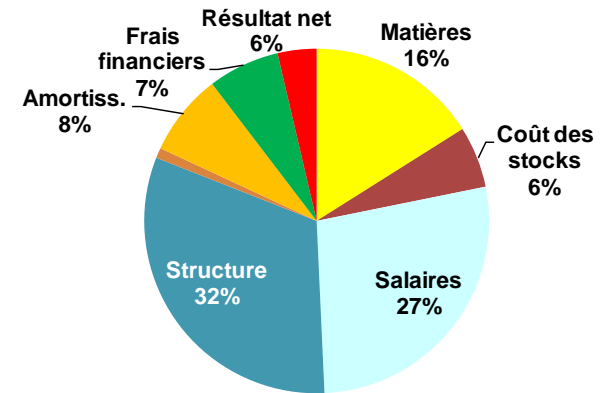
La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous



- Décisions opérationnelles et stratégiques
- Mesure des résultats et mise à jour des comptes de l'entreprise

Répétition du processus sur 9 périodes

Interprétation des résultats des équipes



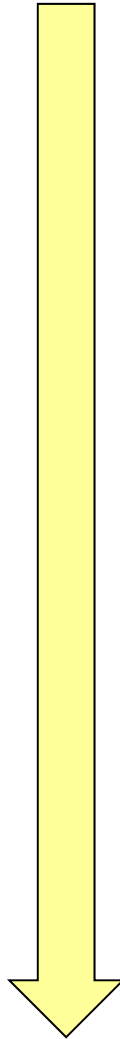
DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous

Fin de
simulation

Période 1

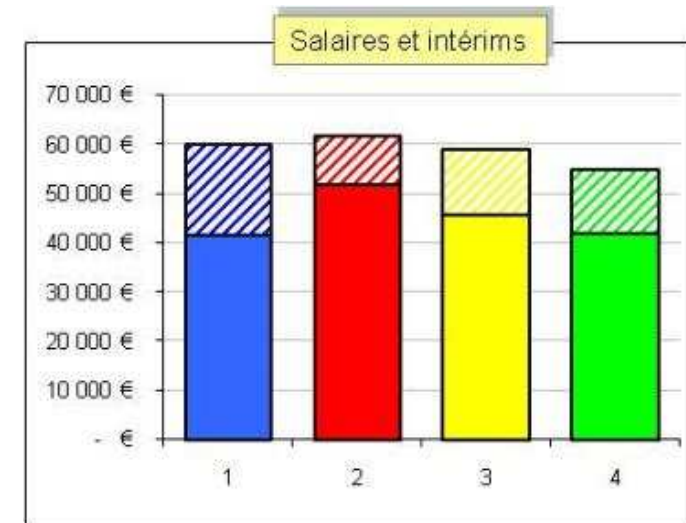
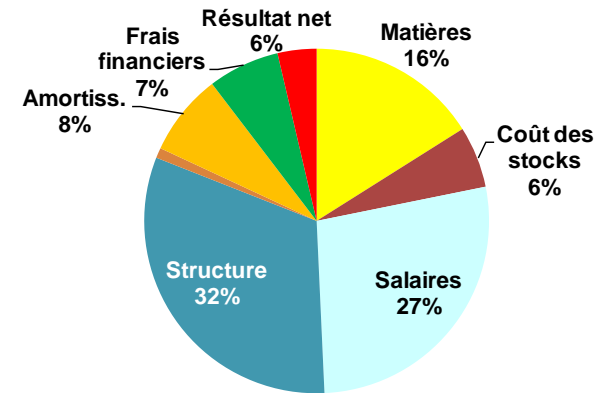
Périodes 2 à 9



- Décisions opérationnelles et stratégiques
- Mesure des résultats et mise à jour des comptes de l'entreprise

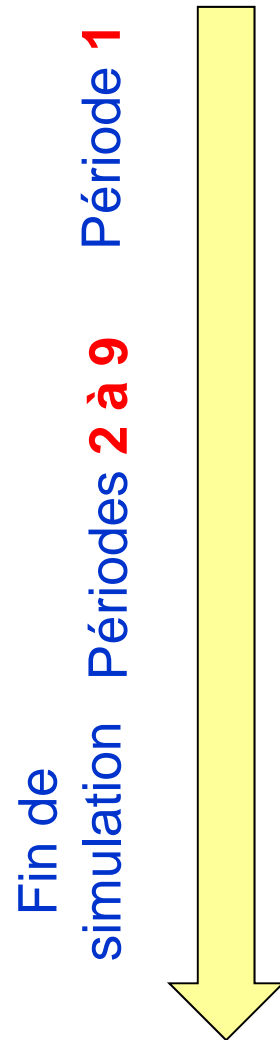
Répétition du processus
sur 9 périodes

Interprétation des résultats
des équipes



DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

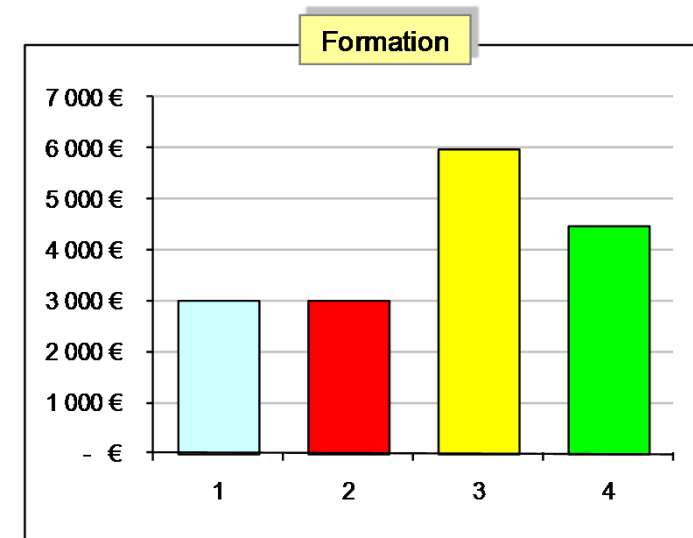
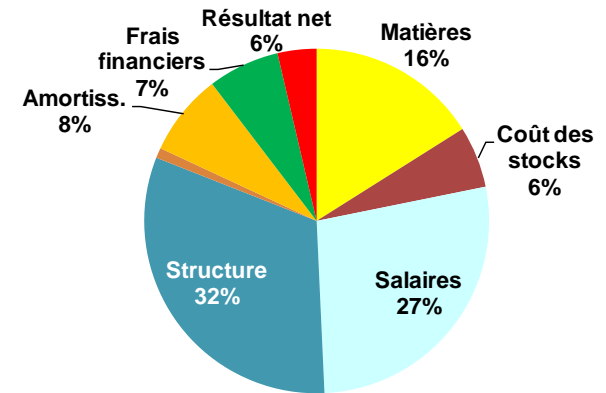
La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous



- Décisions opérationnelles et stratégiques
- Mesure des résultats et mise à jour des comptes de l'entreprise

Répétition du processus sur 9 périodes

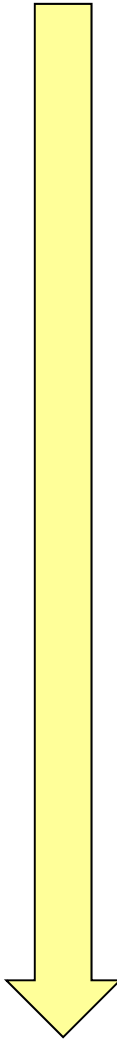
Interprétation des résultats des équipes



DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous

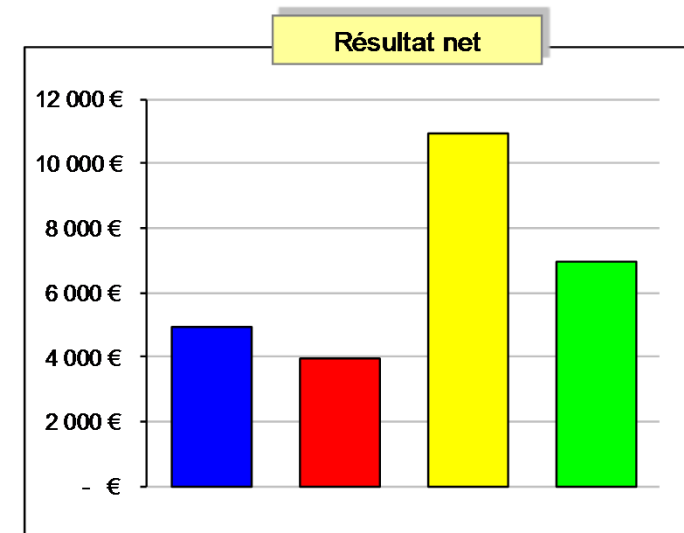
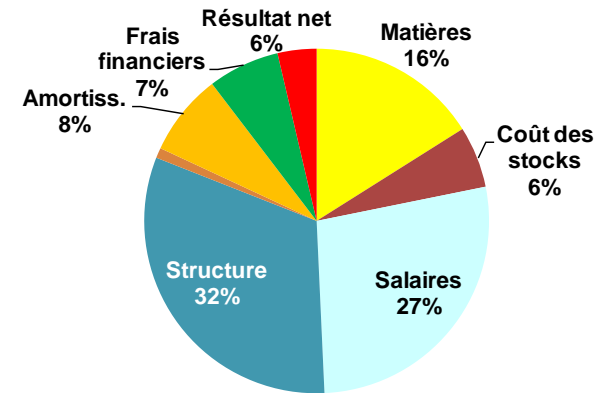
Fin de
simulation
Périodes 2 à 9
Période 1



- Décisions opérationnelles et stratégiques
- Mesure des résultats et mise à jour des comptes de l'entreprise

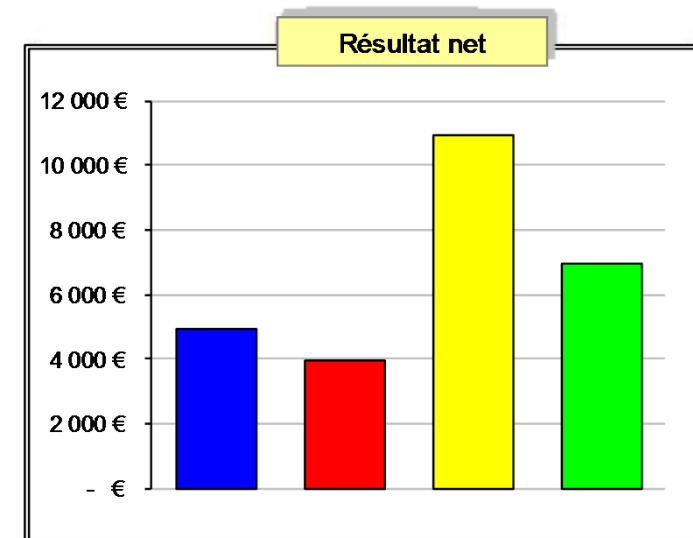
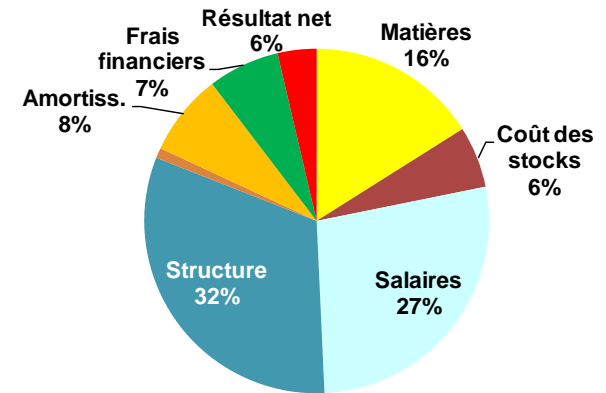
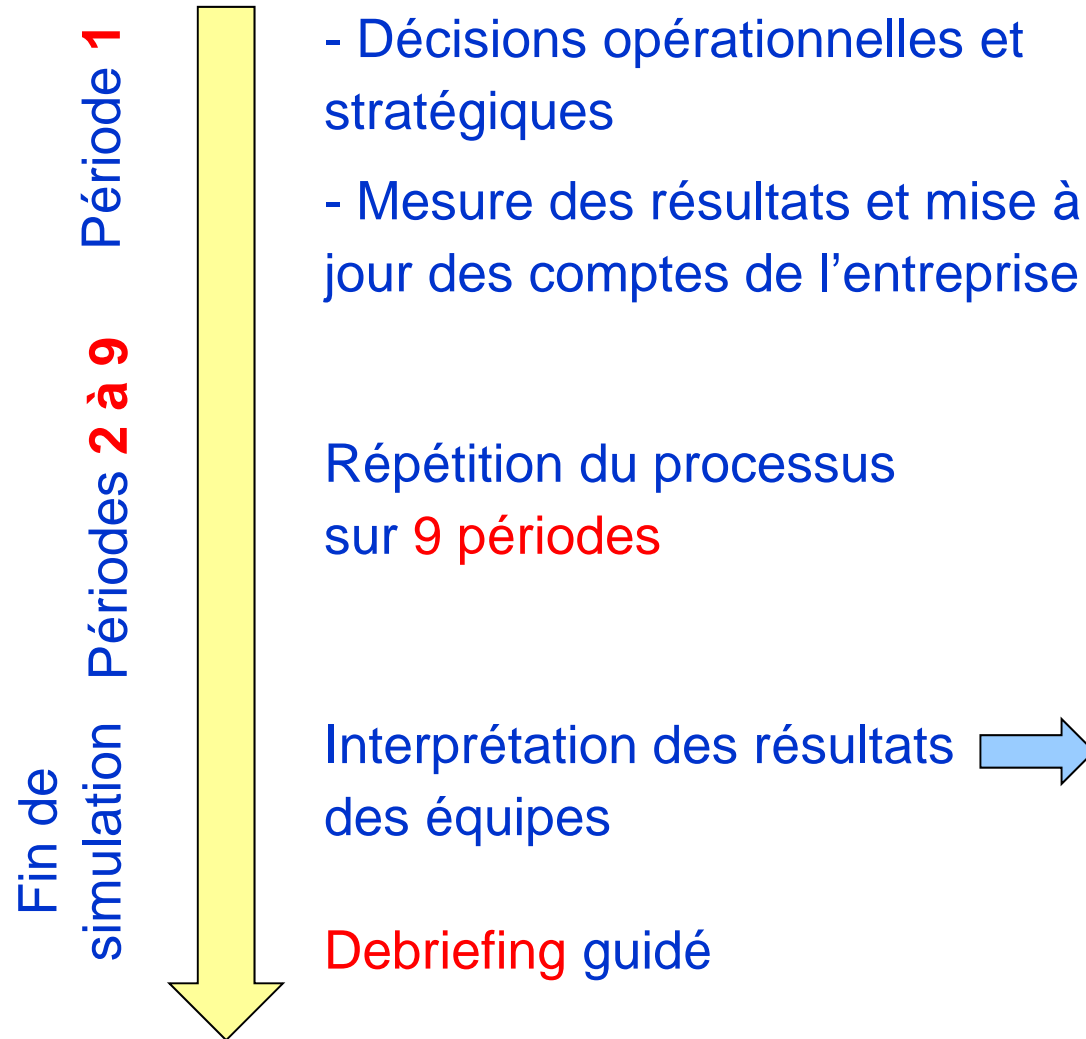
Répétition du processus
sur 9 périodes

Interprétation des résultats
des équipes



DÉROULEMENT DE LA SIMULATION

La simulation se déroule selon le schéma ci-dessous



UN DEBRIEFING GUIDÉ

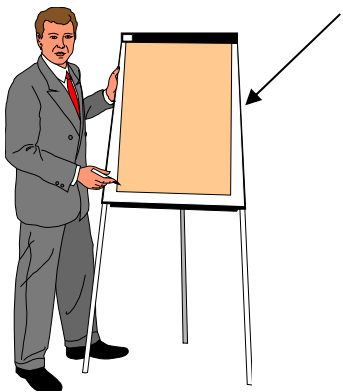
Nous fournissons avec le Jeu un **debriefing guidé** qui aborde des thèmes variés parmi lesquels l'animateur fait son choix.

UN DEBRIEFING GUIDÉ

Nous fournissons avec le Jeu un **debriefing guidé** qui aborde des thèmes variés parmi lesquels l'animateur fait son choix.

1. L'animateur pose une question au groupe. Exemple :

Laquelle de vos
4 entreprises a gagné ?
Que signifie pour une
entreprise
Être la meilleure ?

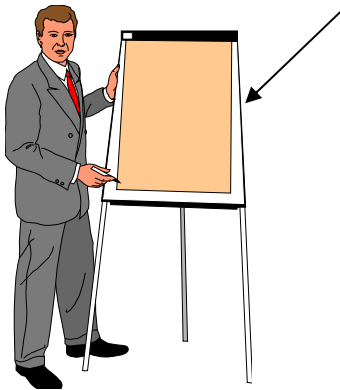


UN DEBRIEFING GUIDÉ

Nous fournissons avec le Jeu un **debriefing guidé** qui aborde des thèmes variés parmi lesquels l'animateur fait son choix.

1. L'animateur pose une question au groupe. Exemple :

Laquelle de vos
4 entreprises a gagné ?
Que signifie pour une
entreprise
Être la meilleure ?



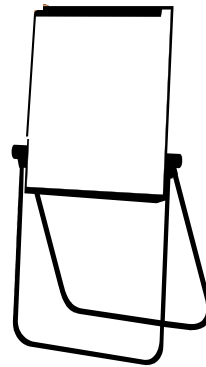
2. Il dispose d'un Guide et d'un corrigé pour animer le débat.



AUTRES THÈMES DE DEBRIEFING

Quelles ont été les bonnes décisions que vous avez prises ? Les moins bonnes ? Quelles questions vous êtes-vous posées ? Y avait-il une « stratégie gagnante » ?

Quel est l'objectif d'une entreprise ? Est-il seulement financier ? Y a-t-il dans l'entreprise un capital non financier ?



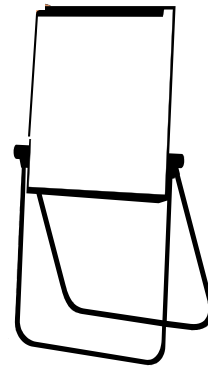
Quelles sont les différentes parties prenantes dans une entreprise ? Leurs objectifs sont-ils les mêmes ? Sinon, comment les concilier ?

Quels sont les aléas que vous avez rencontrés dans la simulation ? Comment une entreprise peut-elle y faire face ?

AUTRES THÈMES DE DEBRIEFING

Quels ont été vos indicateurs ?
Pouvait-on en choisir d'autres ?
À quoi sert un indicateur ?

Quel était le prix minimum
en dessous duquel la
vente n'était pas rentable ?



Quel était le niveau optimal
de stocks de produits finis ?
De matière première ?

Quel est le coût de revient
détaillé de chaque produit
(Surf, Snowboard) ?

LES PRINCIPAUX CONCEPTS ABORDÉS

**PRÉVISION DES
VENTES**

**POLITIQUE
TARIFAIRE**

**DIVERSITÉ DES
PRODUITS**

PUBLICITÉ

INVESTISSEMENTS

EMPRUNTS

**DÉLAIS DE
PAIEMENT**

**DOCUMENTS
COMPTABLES**

**PLAN DE
PRODUCTION**

PRODUCTIVITÉ

**GESTION DES
STOCKS**

**CONTRÔLE
QUALITÉ**

RECRUTEMENT

FORMATION

**CONDITIONS DE
TRAVAIL**

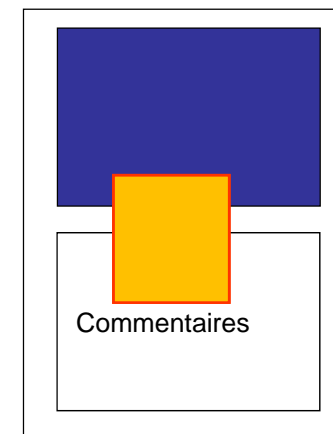
**DÉVELOPPEMENT
DURABLE**

Aide pour l'animateur

- La prise en main du Jeu est aisée.
- Un diaporama guide la simulation pas à pas.

- Chaque diapo contient les règles d'animation dans la zone Commentaires.

- Une impression en couleur du diaporama est fournie dans la mallette.



Pour en savoir plus

- Nous sommes à votre disposition pour vous donner des informations plus détaillées et répondre à toutes vos questions sur le Jeu BUSINESS CLASSE
- Des présentations sont organisées périodiquement à Paris ou en Province. Elles peuvent également avoir lieu dans vos locaux.
- Vous pouvez nous contacter :
 - Par téléphone en appelant Nadia Gharbi au 01 40 64 59 18
 - Par mail : nadia.gharbi@cipe.fr