

Présentation générale

Vous allez participer à une simulation d'entreprise, dans laquelle vous êtes membre de la Direction Générale de votre entreprise

- Votre mission commence à la période 1, à la création de l'entreprise

Les objectifs fixés sont :

- Commercial : développement des parts de marché
- Financier : maintien et accroissement de la rentabilité

Pour la première période, vous avez à :

- **Analyser la situation initiale de votre entreprise**
- **Définir ou ajuster la stratégie commerciale** sur les deux produits initialement fabriqués et commercialisés par votre entreprise
- **Prendre, dans les délais impartis, les décisions** pour la période 1, sur la feuille de décisions.

Après traitement de ces décisions, vous recevrez :

- Un **Tableau de Bord** Structure vous permettant de suivre la production et les ressources humaines
- Un **Tableau de Bord** Produits vous permettant de suivre vos produits
- Des documents de comptabilité générale et analytique.
- Les **Etudes** que vous aurez commandées (pensez à vous informer !)

Cette nouvelle situation sera le départ de la période suivante. Un troisième produit, puis un quatrième pourront être introduits ultérieurement.

En fin de cycle, il vous sera demandé de présenter une synthèse de votre activité.

Environnement économique

- Votre activité se situe en Europe, les transactions sont effectuées en Euros
- Votre environnement économique et social est réputé stable (inflation de 1 à 2% l'an)

Situation initiale

Votre entreprise dispose des éléments suivants :

Le capital social de 600.000 € a financé l'achat de 10 machines type 1 (30 postes de travail, 1.600 H/poste.). 30 ouvriers sont prêts à travailler, les frais de structure sont de 200.000 €/an

Concurrence

Votre concurrence principale est constituée d'entreprises, initialement placées dans une situation identique à la votre, chacune disposant donc de part de marché identique. A partir de ce stade, votre situation évoluera en fonction de vos propres décisions, de celles de votre concurrence, et des variations de la conjoncture.

Finance

Taux d'intérêt sur Emprunts à 5 ans	5 %
Agios sur découverts	10 %
Taux d'escompte de créances clients	6 %
Rémunération des placements	2 %
Taux d'Impôt Sociétés	33 %

La production

Equipements de production

Votre production est assurée par une usine composée de 10 équipements et dont vous pourrez modifier la structure par acquisition et/ou cession d'équipements.

Equipement	1	2
Coût d'acquisition (en €/unité)	50.000	80.000 €
Durée d'amortissement (en années)	5	5
Livraison	N+1	N
Nombre de postes de travail	3	3
Capacité productive par poste (en heures)	1.600	1.600
Frais de structure annuel (en €)	5.000	5.000
Budget maintenance annuel par machine (en€)	1 000	1 000

Productivité et capacité de production

La capacité de production **nominale** totale est de : **Capacité par poste X Nombre de postes.** (10*3*1600H = 48 000H). Elle est entretenue par une maintenance appropriée (1.000 € par machine). Votre capacité de production effective, exprimée en **Heures**, tient compte :

- de la capacité technique totale des équipements (Incidence de l'usure).
- d'un indice de productivité sociale, qui tient compte du climat social résultant de la politique sociale de l'entreprise (Niveau de salaires, Budget Social, etc.)

Les ressources humaines

Caractéristiques générales

Coût d'un vendeur	30.000 €/an
Coût d'un agent de production	25.000 €/an
Frais d'embauche	10% du coût annuel
Frais de licenciement	30% du coût annuel
Surcoût M.O. temporaire	25 %
Budget social	0 à 4% de la masse salariale
Limite maximum d'effectif temporaire	20% de l'effectif permanent

Veillez noter que :

Les caractéristiques ci-dessus sont susceptibles de changements conjoncturels significatifs (voir étude sur les indices socio-économiques).

- Les salaires indiqués peuvent être affectés par un indice salarial propre à votre entreprise. (ex : un indice de 105 signifie un salaire majoré de 5%)
- Chaque vendeur est affecté à un seul produit, mais peut être déplacé d'un produit à l'autre sans frais. Les frais d'embauche/licenciement des vendeurs sont déterminés par la VARIATION de leur effectif TOTAL.

Recours au personnel temporaire

Ce recours ne s'applique qu'au personnel de production. Il est déclenché automatiquement, dans les limites autorisées, en fonction du **niveau réel de la production prévue.**

Divers

Crédit clients	De 0 à 90 jours
Crédit Fournisseurs	60 jours
Frais de Distribution	2% du C.A.

CARACTÉRISTIQUES DES PRODUITS

	Alarmes	Interphone	Centrale	Combiné
--	----------------	-------------------	-----------------	----------------

Marketing

Présence / distribution	Ancienne GMS	Ancienne GMS	Prochaine Professionnel	Prochaine Professionnel
Demande potentielle moyenne par entreprise	6 à 10.000	7 à 12.000	7.000	3.000
Evolution prévue	Déclin	Maturité	Croissance soutenue	Croissance soutenue
Sensibilité marketing	Prix Crédit-Client	Prix, Crédit Client Publicité	Qualité Publicité et F.V.	Qualité Publicité et F.V.
Prix de référence (*)	De 80 à 120 €	de 170 à 220 €	de 200 à 400 € à qualité 100	de 500 à 750 € à qualité 100
Prix de la licence			300.000 €	400.000 €
Budget Commercial (**)	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%
Budget Communication (**)	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%
Force de vente (**)	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%

Production et logistique

Temps de fabrication	3 H/unité	5 H/unité	8 H/unité	16 H/unité
Matières Premières	10 €/ unité	30 €/unité	80 €/unité	200 €/unité
Indice Qualité			de 60 à 140	de 50 à 150
Economie/Surcoût selon Qualité (MP et Heures)			de - 20% à + 40%	de - 30% à + 50%
Prix d'achat en sous-traitance	75 €/unité	145 €/unité		
Coût de stockage	1 €/unité	1 €/unité	4 €/unité	10 €/unité

(*) : Fourchette indicative ne constituant pas une limite. Prix définis pour la qualité standard (indice 100), à réajuster selon le niveau de qualité choisi.

(**) : Exprimé en **pourcentage du Chiffre d'Affaires (C.A.)**. Dépasser le taux indiqué n'entraîne aucun bénéfice marketing supplémentaire.

(***) : Ces données sont actualisées par les études de marché.

MODÈLE DE FEUILLE DE DÉCISIONS

Période :

Entreprise (N° et Nom) :

Décisions Générales

Encaissement d'emprunt (€)	200 000	A cinq ans à 6%
Subvention (€)	0	Accordée sous conditions par animateur
Escompte encours clients	40 %	Maximum 70%, agio 7%
Acquisition d'équipements	1 Type 2	Achat comptant d'équipement.
cession d'équipements		Vente comptant d'équipement.
Embauche d'ouvriers	0	Nombre d'ouvriers embauchés immédiatement
Licenciement ouvriers	0	Nombre d'ouvriers licenciés immédiatement
Indice salaires ouvriers (100)	101	Le niveau de salaire joue sur le climat social
Budget social (€)	15 000	Le budget joue sur le climat social

Décisions Produits

Produits	Alarme	Interphone
Production (Unités)	4.000	5.000
Indice Qualité		
Achat de licence		
Prix de vente (€/unité)	100	200
Budget Commercial (€)	16.000 (4%)	50.000 (5%)
Budget Communication (€)	20.000 (5%)	40.000 (4%)
Nombre de vendeurs	1	1
Indice Salarial des vendeurs	102	103
Commissions vendeurs (%CA)	2	3
Crédit Client (en jours)	90 j	90 j
Ventes prévues	5.000	5.000
Quantité sous-traitée	1.000	