

A person is seen from behind, relaxing in a large, square hot tub. The hot tub is situated on a concrete pad in a desert landscape. In the background, there are several hammocks strung between tall poles, and a Joshua tree stands prominently. The sky is clear and blue.

Rancho Relaxo !

***Parioca** Consulting Group*



Parioca.com

Introduction

Une simulation informatisée de gestion (Business Game) a pour objectif de former les participants au management de structures économiques (à but lucratif ou non), dans un univers virtuel particulièrement réaliste.

Définitions

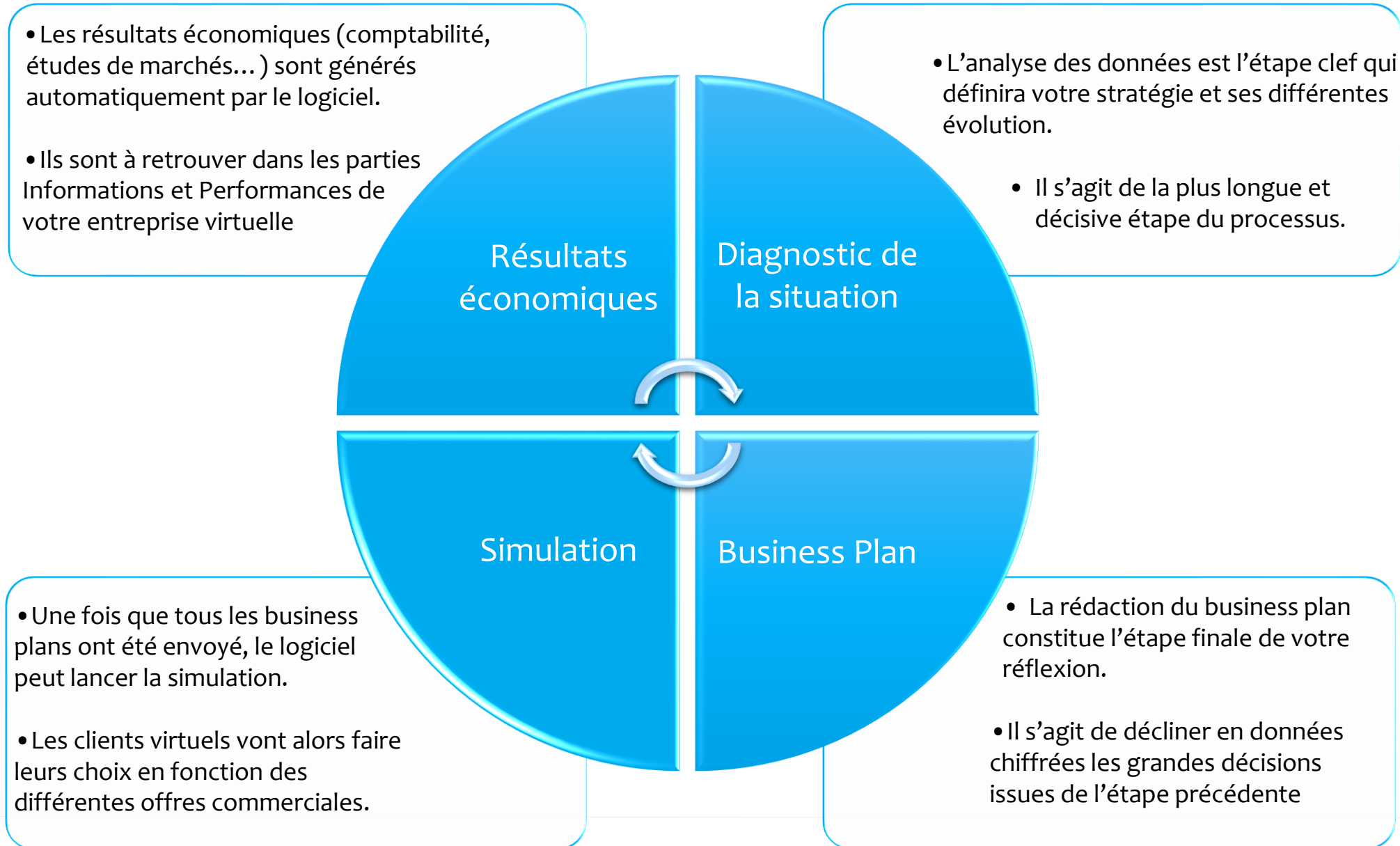
- Dans un cadre protégé, les participants auront la pleine et entière responsabilité de la durabilité de leur société.
- Ils prendront des décisions stratégiques...
 - ✓ Ressources humaines,
 - ✓ Finances,
 - ✓ Investissements...
- ... et opérationnelles
 - ✓ Positionnement,
 - ✓ Production,
 - ✓ Marketing...

Règles de base :

- Un marché en circuit fermé
 - ✓ Toutes les entreprises sont en concurrence entre elles.
 - ✓ Les clients ne peuvent se fournir ailleurs, mais ils peuvent renoncer à l'achat!
- Équité
 - ✓ Aucune donnée générale n'est négociable (taux d'emprunt, matières premières...)
 - ✓ Vous aurez la pleine liberté sur vos décisions internes
- Temporalité
 - ✓ Toutes les données du cas sont annualisées et lissées sur la période.
 - ✓ Seuls les délais de paiement seront exprimés en jours.
 - ✓ Chaque simulation correspond à une année de vie de l'entreprise



Fonctionnement général





Situation initiale

Concepts et informations générales



Situation initiale

Vous détenez, en quasi complète autonomie, le management de cette nouvelle société pour mener une politique de diversification, qui vise à développer des parts de marché et à garantir une rentabilité saine de votre société.

Votre société

- Capital de départ

- ✓ *La maison mère a apporté un capital social initial de **650.000 €** (1.000 actions de 600 €).*
- ✓ *Une partie de ce capital a été utilisé pour l'achat de 10 machines classiques valant **60.000 €** l'unité.*
- ✓ *Il reste **50 000 €** sur le compte courant de l'entreprise*

- Situation de départ

- ✓ *30 ouvriers ont déjà été embauchés et prêts à travailler.*
- ✓ *Vous n'avez pas encore recruté de commerciaux.*
- ✓ *Vous ne disposez d'aucun stocks initiaux*

- Coûts fixes annuels

- ✓ *Charges managériales et administratives : **250 000 €***
- ✓ *Location de l'usine : **100 000 €***



Economie

Vous détenez, en quasi complète autonomie, le management de cette nouvelle société pour mener une politique de diversification, qui vise à développer des parts de marché et à garantir une rentabilité saine de votre société.

L'univers économique

- Votre zone d'intervention se trouve dans un pays industrialisé, ayant un solide pouvoir d'achat et une situation socio-économique stable :
 - ✓ Inflation autour de 2 %
 - ✓ Croissance 3%
 - ✓ Les prix s'expriment en euros €
- Fiscalité
 - ✓ Impôts sur les bénéfices à 33%
 - ✓ Aucun autre impôt
- Logistique
 - ✓ Les frais de logistique s'élèvent à 2% du CA de l'entreprise.
 - ✓ Ils peuvent être amenés à évoluer en fonction de la conjoncture.

Finance

- Emprunt (soumis à autorisation des animateurs)
 - ✓ Taux d'emprunt : 4%
 - ✓ Durée de l'emprunt : 5 ans
- Découvert bancaire
 - ✓ Agios bancaires: 12 %
- Épargne (Rémunération de la trésorerie excédentaire)
 - ✓ Intérêts : 2 %
- Escompte des créances clients
 - ✓ Taux d'escompte : 6%



Le portefeuille produits

La stratégie initiale

Initialement, l'entreprise possède deux produits en portefeuille.

Par la suite la société aura l'opportunité de diversifier son activité en investissant dans des immobilisations incorporelles.



Matelas gonflable

Un produit plus récent et plus technique !

Ce matelas à gonflage électrique intégré est conçu pour une utilisation en intérieur.

Sa courbe de vie approche la maturité (une légère croissance est encore envisageable).

Pour ce type d'article et pour ce mode de distribution, les efforts en termes de marketing, et de crédit sont très appréciés.



Piscine autoportante

L'entrée de gamme

Les piscines autoportante sont rondes et d'un diamètre important. Il s'agit d'un produit classique dont la courbe de vie est en fin de maturité (elle approche le déclin).

Les efforts en termes de prix et de crédit clients sont très appréciés des acheteurs des grandes et moyennes surfaces.



Contraintes techniques à la première période

	<i>Produits</i>	<i>Matelas</i>	<i>Piscine</i>
P r o d u c t i o n	Consommation (heures Machine et Main d'œuvre directe)	2 h	4 h
	Coût matières premières et de composants	25 €	45 €
	Prix de la sous-traitance	80 €	140 €
	Crédit Fournisseur (jours)	60 j	60 j
M a r k e t i n g	Demande potentielle annuelle par entreprise (à la première période)	5 000 à 9 500 u	4 000 à 8 000 u
	Evolution de la demande potentielle	Courbe à maturité	Croissance légère
	Prix de vente conseillé (au distributeur)	80 à 120 €	150 à 210 €
	Budget Marketing Business to Business (en % du CA)	0 à 10 %	0 à 10 %
	Budget Marketing Business to Consumer (en % du CA)	0 à 10 %	0 à 10 %
	Commissions Vendeurs (en % du CA)	0 à 5 %	0 à 5 %





Ressources Humaines

« Il n'est de richesse que d'hommes »*

** Jean Bodin, 1576*

La gestion des Ressources Humaines

En plus de l'équipe dirigeante (c'est-à-dire vous!), l'entreprise peut faire appel à deux catégories de travailleurs :

Les ouvriers

- Organisation du travail
 - ✓ Situation initiale : **10 ouvriers déjà embauchés**
 - ✓ Ils respectent le code du travail : **1 600 H / an**
 - ✓ Ils peuvent produire n'importe quel produits.
- Rémunération
 - ✓ Le coût annuel d'un ouvrier est **de 30 000 € / an**
 - ✓ Ils sont motivé par les hausses de salaires
 - ✓ Ils sont très sensibles au budget Social
 - ❖ Il est conseillé de fixer entre 1 000 et 2 000 € par an et par ouvrier

Les commerciaux

- Organisation du travail
 - ✓ Situation initiale : **Aucun commerciaux recruté**
 - ❖ Il est conseillé d'en embaucher de 1 à 3 pour commencer
 - ✓ Ils peuvent vendre n'importe quel produits.
 - ✓ Ils prospectent dans toute la zone euro pour placer vos produits chez les distributeurs
- Rémunération
 - ✓ Le coût fixe annuel d'un commercial est de **40 000 € / an**
 - ✓ Ils sont peu intéressés par l'évolution de leur salaire fixe
 - ✓ Ils sont insensibles au budget Social



La gestion des Ressources Humaines

En plus de l'équipe dirigeante (c'est-à-dire vous!), l'entreprise peut faire appel à deux catégories de travailleurs :

Généralités

- Lors de **chaque nouvelle embauche**, un surcoût de **10% du coût annuel** permet à l'employé d'être immédiatement opérationnel au même niveau que ses collègues.
- Le budget Social fusionne le comité d'entreprise et la formation. Il est conseillé de fixer entre 1 000 et 2 000 € par an et par ouvrier et **il se note globalement pour l'ensemble des ouvriers** au business plan.
 - ✓ *Par exemple en année 1, si vous décidez d'attribuer 750 € par ouvrier, il faudra enregistrer $10 \times 750 \text{ €} = 7\,500 \text{ €}$ au budget du CS*
- En cas de licenciement, l'employé quitte l'entreprise avec une prime de **50% de son coût annuel**
- Les ouvriers sont particulièrement sensibles à la hausse des salaires ainsi qu'à votre politique sociale.
 - ✓ *Chaque année, la motivation de vos ouvriers évoluera en fonction de votre politique RH.*



Production

Le cœur industriel de l'entreprise

Pour se développer, l'entreprise a besoin d'investir dans sa capacité de production aux niveaux quantitatifs et qualitatifs.

Ces investissements doivent impérativement être financés pour garantir une trésorerie équilibrée.



La production

Situation initiale : 10 machines classiques déjà achetées !

Fonctionnement des machines

- ✓ 3 ouvrier sur 1 machine, l'usine tournant en 3 - 8
- ✓ Pour ralentir le vieillissement des machines, un niveau d'entretien de 500 à 1 500 € par an et par machine est recommandé
- ✓ Un indicateur d'efficience de vos machine vous sera communiquer à chaque période.

Classiques

- Coût d'achat : 60 000 €
- Durée d'amortissement : 5 ans
- Capacité de travail : 4 800 H / an

Ecotech

- Coût d'achat : 100 000 €
- Durée d'amortissement : 5 ans
- Capacité de travail : +20% (par rapport à la classique)

- Votre plan de production ne doit pas excéder les capacités de l'usine !

- ✓ Pour une entreprises à l'année 1 la capacité de travail annuelle est de $30 \times 1\,600 \text{ h} = 48\,000 \text{ H / an}$
- ✓ Votre demande de production $1 \times \text{nbP2} + 2 \times \text{nbP1}$ ne peut alors excéder 48 000 !
- ✓ En cas de besoin, la sous-traitance peu compléter votre production pour atteindre l'offre que vous vous êtes fixé.





Les équipes

Organisation interne et gestion de l'entreprise virtuelle

Les équipes

La division du travail a été la démarche fondatrice de la résolution industrielle. Ainsi, nous sommes convaincus que, quand tout le monde fait tout, personne ne fais rien... efficacement!

Organisation interne

- La répartition des rôles devient alors un élément stratégique dans la réussite de votre entreprise. Nous pouvons vous conseiller une répartition telle que:
 - ✓ *Direction Général (1 personne)*
 - ✓ *Direction Financière (1 ou 2 personnes)*
 - ✓ *Direction Marketing (1 ou 2 personnes)*
 - ✓ *Direction des Ressources Humaines*
 - ✓ *Direction de la Production*
- } (1 ou 2 personnes)



Les équipes

Chaque équipe se voit attribuée un numéro par l'animateur. Le nom provisoire de l'équipe est alors « Team » numéro de l'équipe.

Exemple : Vous êtes étudiant dans une Université dont le Faculty Code est « Code_de_l'université ». Si le jeu s'appelle « Nomdujeu » et que vous êtes l'équipe 2, votre nom provisoire sera alors « Nomdujeu.2 »

Connection à l'entreprise virtuelle

- Adresse web :
 - ✓ *Parioca.com*
- Faculty Code :
 - ✓ Code_de_l'université
- Log-in :
 - ✓ *Nomdujeu.X*
- Password :
 - ✓ *Nomdujeu.X*

Login



Vos futurs produits

Soumis à un investissement préalable...

Votre société a l'opportunité de diversifier son activité en investissant dans des immobilisations incorporelles.

Ces licences d'exploitation vous apporteront la technologie nécessaire à la production de ces nouveaux produits et l'autorisation de les commercialiser.



Spa bulles

Un spa de plus en plus populaire...

Ce spa gonflable 4 places est équipé de diffuseurs à bulles très appréciées des clients!

Le système de stérilisation au chlore permet de maintenir une eau propre et de qualité.

Les clients recherchent ainsi un produit plaisant, qualitatif, et sont assez sensibles au marketing en général.



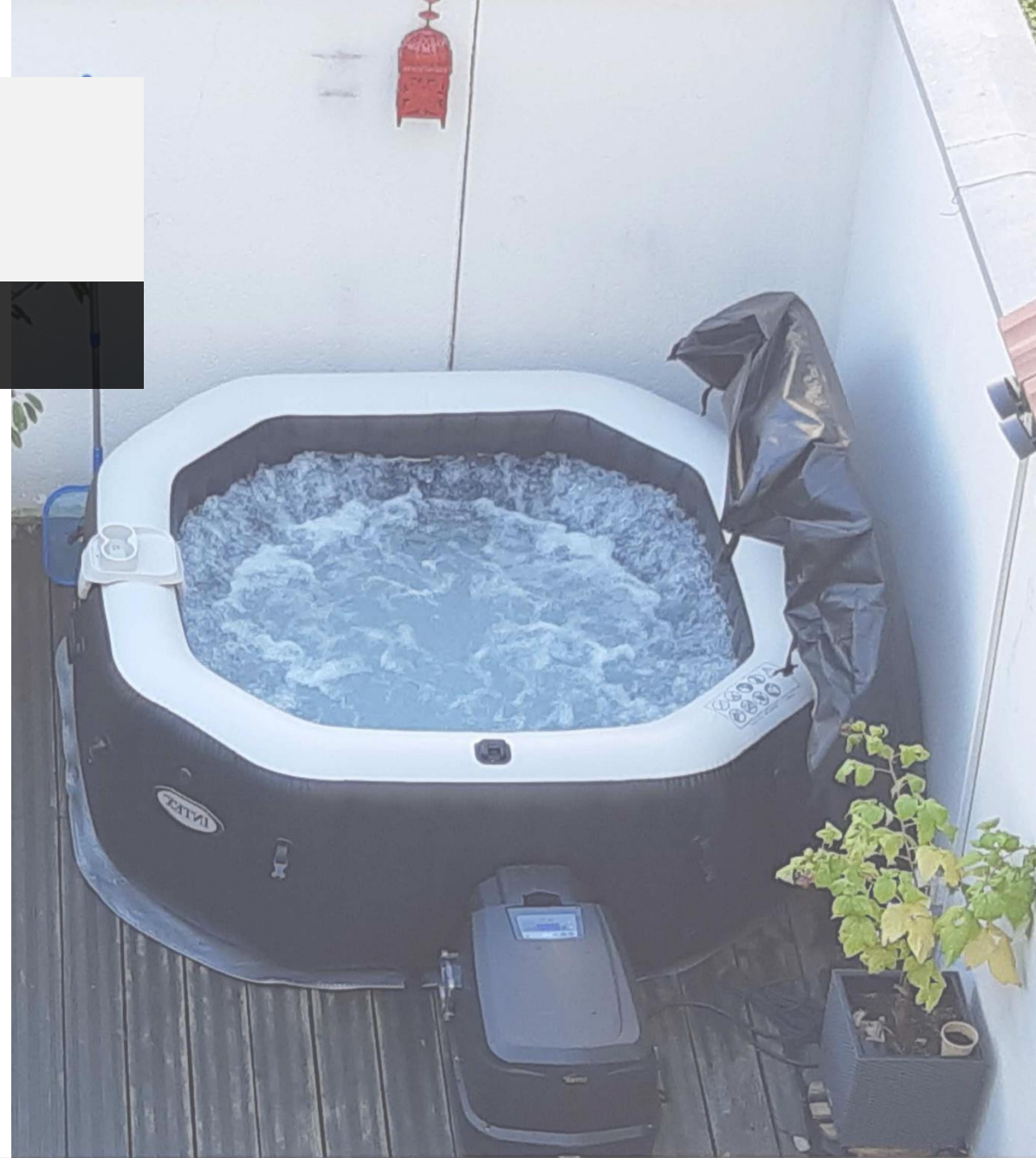
Spa salé

La gamme premium

La technologie en fibre de carbone apporte une qualité et une rigidité sans précédente, et est doté de jets massant particulièrement puissants !

De plus, le spa salé est équipé d'un filtre particulier reposant sur un stérilisateur au sel, évitant ainsi l'utilisation de produits chimiques pour le traitement de votre eau.

Le Spa salé est destiné à un publique de connaisseurs qui privilégient la qualité du produit et une bonne relation client.



Spa semi-rigide

La gamme premium

Ce spa 6 places est équipé d'une structure semi-rigide robuste et élégante très appréciées des clients !

De plus, le panneau de contrôle connecté simplifie l'utilisation et la maintenance de ce spa.

Pour ce type de produits, les clients sont connaisseurs et recherchent un produit confortable et de bonne qualité.



Contraintes techniques à la première période

	Produits	Spa bulles	Spa Salé	Semi-Rigide
P r o d u c t i o n	Consommation (heures Machine et MOD)	5 h	7 h	10 h
	Coût matières premières et de composants	100 €	145 €	190 €
	Immobilisation incorporelle	200 000 €	300 000 €	400 000 €
	Crédit Fournisseur (jours)	60 j	60 j	60 j
M a r k e t i n g	Demande potentielle annuelle par entreprise	1 500 à 2 500 u	800 à 1 500 u	500 à 1 000 u
	Evolution de la demande potentielle	Croissance légère	Croissance soutenue	Croissance forte
	Prix de vente de référence au distributeur	150 à 300 €	250 à 500 €	500 à 850 €
	Marketing Business to Business (Maximum en % du CA)	0 à 10 %	0 à 9 %	0 à 8 %
	Marketing Business to Consumer (Maximum en % du CA)	0 à 10 %	0 à 9 %	0 à 10 %
	Commissions Vendeurs (Maximum en % du CA)	0 à 6 %	0 à 8 %	0 à 10 %



Management de la qualité

La qualité ne se décrète pas, elle se construit !

- Ces nouveaux produits sont différenciables par leur niveau de qualité.
- Les surcoûts des MP et du temps de travail sont proportionnels au niveau de qualité réalisé
 - ✓ Une hausse de x% de la qualité entraîne une hausse similaire du coût des matières premières et du temps de travail par unité produite.
- Il faut travailler plus ET mieux !
 - ✓ Une production de qualité élevée nécessite un équipement performant et des ouvriers motivés.
 - ✓ Dans le cas contraire, il est possible que la qualité réalisée n'atteignent pas celle initialement demandée.
- Exemple : vous possédez 10 machines, 30 ouvriers et vous souhaitez produire 3 000 produits de chaque type, avec une qualité maximum pour le P3 :
 - ✓ Temps de travail : $3000 * 2 + 3000 * 4 + 3000 * 8 * (1 + 50\%) = 54\ 000\ H$
 - ✓ L'entreprise possède une productivité de 15%, sa capacité de production est alors de : $30 * 1\ 600 * (1 + 15\%) = 55\ 200\ H$
 - ✓ La productivité étant élevée, elle permet d'envisager sereinement l'opération de manière quantitative et qualitative !





A vous de jouer !

Parioca.com

