

Présentation générale

Vous allez participer à une simulation d'entreprise, dans laquelle :

- Vous êtes membre de la Direction Générale de votre entreprise (Fabricant de vélos)
- 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, pourra être introduit ultérieurement. En fin de session, il vous sera demandé de présenter une synthèse de votre activité.

Environnement économique

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

Situation initiale

Votre entreprise dispose des éléments suivants :

- Capital social : 600.000 € ayant servi à l'achat de 10 machines (10 postes de travail de 1600 H soit 16 000 H) et l'embauche de 10 ouvriers prêts à travailler
- Frais de structure : 300.000 €/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	20%
Taux d'Impôt sur les bénéfices des Sociétés	25%

La production

Equipement 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
Coût d'acquisition (en €/unité)	50.000
Durée d'amortissement (en années)	5
Livraison	Immédiate
Nombre de postes de travail	1
Capacité productive par poste (en heures)	1.600
Frais de structure annuels (en €)	5.000
Budget maintenance par machine	500 à 1000 €

Productivité et capacité de production

La capacité de production **nominale** totale est de : **Capacité par poste X Nombre de postes.** (10*1600h = 16 000 H)

Votre capacité de production effective, exprimée en **Heures**, tient compte :

- de la capacité technique des équipements de production (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

Les caractéristiques ci-dessus sont susceptibles de changements conjoncturels significatifs.

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 60 jours
Crédit Fournisseurs	60 jours
Frais de Distribution	2% du C.A.

EXEMPLE DE FEUILLE DE DÉCISIONS

Entreprise (N° et Nom) :

Période :

CARACTÉRISTIQUES DES PRODUITS

	Rollers	Trottinette électrique	Skate électrique
--	---------	------------------------	------------------

Marketing

Présence	ancienne	ancienne	Prochaine
Demande potentielle moyenne par entreprise	5 à 10.000	7 000 à 12.000	3 à 5.000
Evolution prévue	Maturité	croissance	Croissance soutenue
Sensibilité marketing	Prix Crédit-Client	Prix, Crédit Client Publicité	Qualité ,Prix, crédit client, Publicité
Prix de référence (*)	De 80 à 130 €	de 170 à 220 €	de 200 à 450 € sur la base d'une qualité indice 100
Budget Commercial (**)	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%
Budget Communication (**)	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%
Force de vente (**)	0 à 10%	0 à 10%	0 à 10%

Production et logistique

Temps de fabrication	1 H/unité	2 H/unité	4 H/unité
Matières Premières	40 €/ unité	60 €/unité	100 €/unité
Variation des coûts en fonction de la qualité (MP et heures machines/hommes)	Qualité 100	Qualité 100	De 60 (-20%) à 140 (+40%)
Prix d'achat en sous-traitance	65 €/unité	110 €/unité	Pas de sous traitance
Coût de stockage	1 €/unité	1 €/unité	1 €/unité

(*) : Fourchette indicative ne constituant pas une limite. Prix définis pour la qualité standard (indice 100), à réajuster selon le niveau de qualité choisi. (Si qualité 140, par exemple, le prix max peut être augmenté de 40%)

(**) : 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.

Décisions Générales

Encassement 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	Achat comptant d'un équipement
Cession d'équipements		Vente comptant d' d'équipements.
Embauche d'ouvriers	1	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 (€)	5 000	Le budget joue sur le climat social

Décisions Produits

Produits	Rollers	Trottinette électrique
Production (Unités)	6.000	5 000
Indice Qualité		
Prix de vente (€/unité)	100 €	200 €
Budget Commercial (€)	24.000 €	84 000 (6% du CA)
Budget Communication (€)	19.200 €	70 000 (5% du CA)
Nombre de vendeurs	1	1
Indice Salarial des vendeurs	101	101
Crédit Client (en jours)	30 j	60 j
Ventes prévues	6.000	7.000
Quantité sous-traitée		2 000