

# Dossier du joueur

## Présentation de l'entreprise

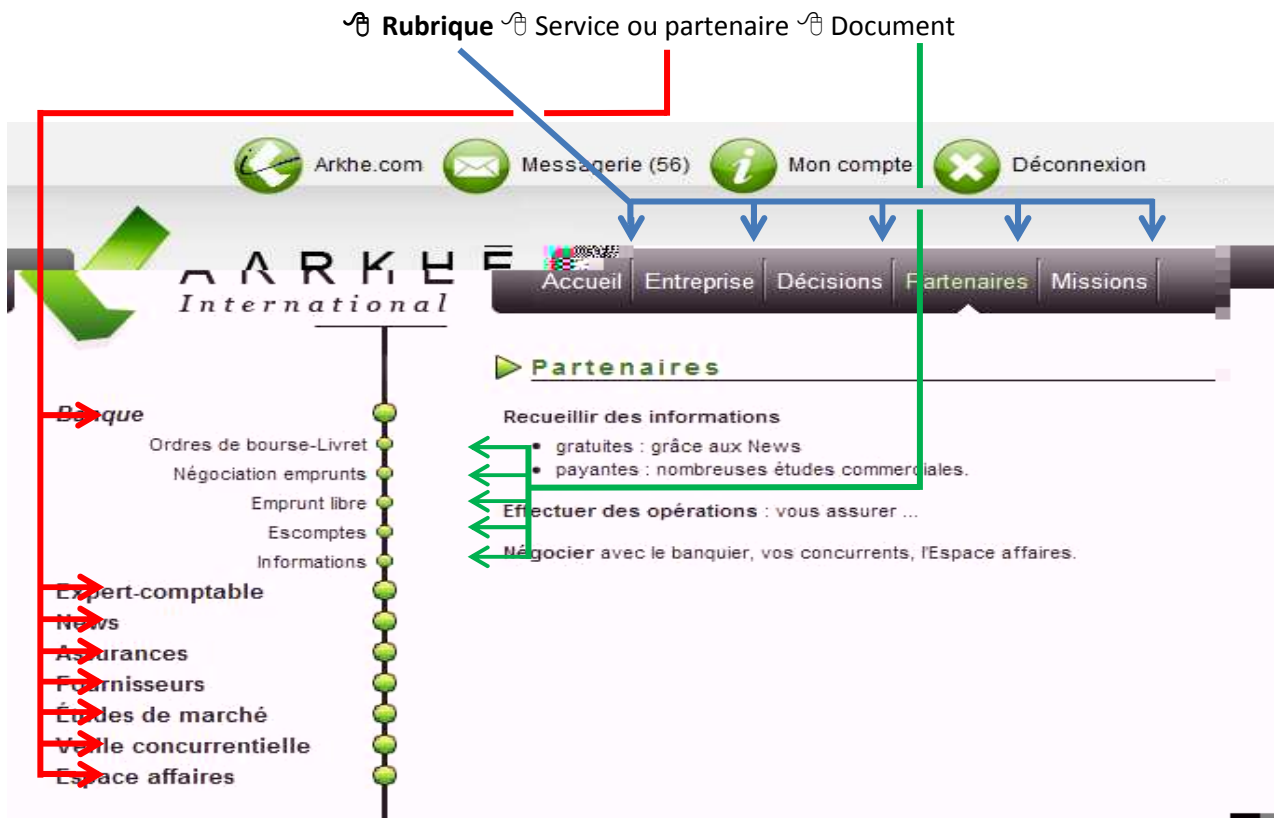
### Scénario 1

#### Préambule






La présentation de l'entreprise que vous allez diriger est un **guide pour vous faciliter la découverte des informations** utiles ou nécessaires pour une bonne gestion.

Rassurez-vous, la plupart des informations sont gratuites, et lorsqu'elles vous sont proposées à titre onéreux, le prix vous est indiqué, le montant est automatiquement prélevé sur votre compte en banque (on rappelle ici qu'il ne s'agit que d'une simulation !).

Pour vous guider, il vous est indiqué le ou les documents à consulter sous la forme :



Les rubriques sont les suivantes :

-  **Accueil** pour quelques rappels utiles.
-  **Entreprise** réunit des informations internes, que l'on trouve traditionnellement dans les services de l'entreprise. Ce sont des informations élaborées par l'entreprise elle-même ou par des tiers.
-  **Décisions** réunit les décisions à prendre avant toute simulation d'une période, à l'exclusion des décisions négociées directement avec des partenaires.
-  **Partenaires** réunit des informations non détenues dans l'entreprise, qui peuvent être achetées ou acquises gratuitement, c'est aussi un espace de relations contractuelles, notamment avec le banquier, l'expert-comptable, l'assureur et les concurrents.
-  **Missions** présente l'entreprise et constitue le dossier du joueur.



## Consignes d'utilisation du serveur Arkhé

---

Dans les formulaires de saisie, pour :

- **se déplacer d'un champ à l'autre**, cliquez dans le champ ou appuyez sur la touche [TABULATION].
- **saisir des nombres décimaux**, utilisez comme séparateur décimal uniquement la [VIRGULE].
- **valider un formulaire de saisie**, cliquez sur le bouton vert en bas de page [ENREGISTRER].
- **revenir sur un formulaire de saisie**, cliquez sur le bouton vert en bas de page [PRECEDENTE].
- **clôturer et poster votre formulaire de décision**, cliquez sur le bouton vert en bas de page [VALIDER].

De manière générale, les boutons [PRECEDENT] et [SUIVANT] des navigateurs vous permettent de réafficher instantanément les pages précédemment vues mais sans les actualiser.



## Présentation de votre entreprise

---

Vous participez à la direction d'une entreprise industrielle qui fabrique et commercialise des coques de bateaux de pêche et de plaisance.

Cette entreprise est une société anonyme dont la structure juridique est détaillée dans :

🔗 **Entreprise** 🔗 Administration finance 🔗 Structure juridique.

Elle est en concurrence avec d'autres entreprises du secteur. Les résultats qu'elle obtient résultent des actions qu'elle entreprend, mais aussi des politiques menées par l'ensemble de ses concurrents.

Pour recueillir toutes les informations utiles pour prendre des décisions rationnelles, vous recherchez dans :

🔗 **Entreprise** : les données internes à l'entreprise,

🔗 **Partenaires** : les données de l'environnement économique, social et financier.

Les nombreuses décisions que vous prenez sont :

- prises dans le cadre de l'entreprise dans 🔗 **Décisions**,
- ou négociées avec vos 🔗 **Partenaires** économiques.

Lorsque vous prenez la direction de l'entreprise, celle-ci a un passé. C'est à vous de vous renseigner pour rassembler un maximum de données relatives aux décisions et résultats antérieurs.



Vos prédécesseurs produisaient et commercialisaient les coques de bateaux, il est naturel de chercher à développer l'entreprise que vous allez diriger tant au niveau de la production que de l'activité commerciale.

### Cas d'abandon partiel ou total de la production

Une stratégie plus originale consiste à renoncer à la production, partiellement ou en totalité. Si vous renoncez complètement à la production, il vous faut céder vos machines, ce qui nécessite de négocier la reprise des machines avec votre fournisseur pour ne pas subir trop de pertes. C'est le fournisseur de machines qui saisit le prix de cession, vous saisissez la quantité cédée :

🔗 **Décisions** 🔗 Production 🔗 Machines 🔗 Cession de machines.

Aussi, il faut s'assurer un approvisionnement fiable auprès de concurrents qui deviennent vos sous-traitants. Vous négociez avec une ou plusieurs entreprises, après entente sur les quantités, le prix et le délai de paiement.

Les vendeurs font une offre à votre entreprise (paragraphe  Ajouter une offre), vous acceptez cette offre (colonne  Accepter)

 **Partenaires**  Espace affaires  Offres.

### Cas d'abandon partiel ou total de la commercialisation sur le marché concurrentiel

Vous pouvez renoncer à la commercialisation sur le marché concurrentiel partiellement ou en totalité. Si vous y renoncez complètement, vous n'avez plus à prendre de décisions marketing, vous négociez directement la vente de votre production à des concurrents dont vous devenez le sous-traitant :

 **Partenaires**  Espace affaires  Offres.

Le risque est alors de ne plus trouver d'acheteurs, il est donc prudent de passer des contrats avec les entreprises acheteuses afin de pérenniser vos débouchés.

En adoptant des solutions mixtes : vous produisez et vous achetez des coques à vos concurrents, vous commercialisez sur le marché concurrentiel et vous vendez directement à des concurrents. Ces stratégies imposent moins de changements structurels, vous conservez votre outil de production et vous poursuivez une politique commerciale parallèlement à des négociations « B to B ».



## Approvisionnement

---

### Commandes et gestion des stocks

Les commandes des matières premières : plastique en tonnes et bois en mètres cubes. Ces deux approvisionnements permettent de fabriquer les coques de bateaux A, B et C.

 **Décisions**  Approvisionnement  Commandes.

Elles conduisent au choix :

- de fournisseurs proposant des tarifs et des délais de paiement différents,
- des quantités commandées.

 **Partenaires**  Fournisseurs  Matières  ...

La valorisation des sorties de stock est effectuée au coût unitaire moyen pondéré :

 **Entreprise**  Approvisionnement  Gestion quantitative.

### Négociations entre entreprises

Vous pouvez vendre ou acheter à des entreprises concurrentes des matières en faisant des offres ciblées ou non, ou bien en acceptant les offres qui vous sont faites :

 **Partenaires**  Espace affaires  Offres.



## Production

---

### Production et gestion des stocks

Vous pouvez investir ou céder des machines à votre fournisseur d'immobilisations.

Vous fixez des objectifs de production en quantité pour chaque bateau de type A, B ou C.

☞ **Décisions** ☞ Production ☞ Objectifs de production,

après avoir pris connaissance des caractéristiques et des prix de ces machines :

☞ **Partenaires** ☞ Fournisseurs ☞ Immobilisations ☞ Tarifs,

☞ **Partenaires** ☞ Fournisseurs ☞ Immobilisations ☞ Fiches machines.

Les objectifs de production sont atteints lorsque l'entreprise possède suffisamment de matières et dispose d'une capacité, exprimée en temps de travail (HTM : Heures de Travail Machine), suffisante :

☞ **Entreprise** ☞ Production ☞ Gestion quantitative ☞ Processus de production.

☞ **Entreprise** ☞ Production ☞ Gestion quantitative ☞ Ateliers : disponibilités et besoins.

Dans l'atelier de moulage, les robots moulent les coques en plastique. Les coques ainsi moulées constituent un en-cours de production bêta.

Dans l'atelier de finition : les robots de finition ajoutent aux en-cours de production bêta, préalablement moulés, le bois et les fournitures. Les bateaux sortant de cet atelier sont des produits finis.

La valorisation des entrées en stock est effectuée au coût de production comprenant :

- d'une part des coûts directs et variables : matières et accessoires ainsi que les coûts variables temps de travail ;
- et d'autre part des coûts indirects : l'amortissement des ateliers. Ces derniers coûts sont répartis au prorata des coûts directs variables.

Les sorties sont évaluées au coût moyen pondéré :

☞ **Entreprise** ☞ Production ☞ Gestion quantitative ☞ Coûts des entrées sorties.



## Marketing

---

### Force de vente

Vous pouvez embaucher ou licencier des représentants, salariés en contrat à durée indéterminée. La force de vente présente les produits finis aux revendeurs. Plus les représentants sont nombreux, plus ils peuvent consacrer de temps à la prospection et accroître le nombre de visites.

La rémunération des représentants comprend :

- une partie fixe déterminée par le salaire brut mensuel selon l'indice salarial décidé,
- et une partie variable constituée d'un intéressement sur les ventes selon le taux de commission sur le chiffre d'affaires.

Les règles applicables aux salaires sont consultables gratuitement dans :

☞ **Partenaires** ☞ News ☞ Newsletter.

## Marketing mix

Certaines décisions sont communes à tous les produits de la gamme, c'est le cas de la publicité de marque qui contribue à la notoriété et à l'image de marque de l'ensemble des produits de l'entreprise. Vous avez la responsabilité du montant mensuel du budget et du choix des axes de communication, pris parmi 4 axes proposés, le premier est l'axe principal et le second est l'axe accessoire.

☞ **Décisions** ☞ Marketing ☞ Tous produits.

D'autres décisions sont spécifiques à chaque produit :

☞ **Décisions** ☞ Marketing ☞ Spécifiques.

Il s'agit :

- du prix,
- du budget de publicité spécifique accordé à chaque produit,
- des délais de paiement accordés aux clients.

Des études de marché, sur chaque composante du marketing mix, vous permettent de mieux connaître le comportement des clients :

☞ **Partenaires** ☞ Études de marché ☞ Études structurelles.



## Administration finance

---

### Service du personnel

Vous pouvez embaucher ou licencier des salariés en contrat à durée indéterminée (CDI), fixer leur salaire mensuel brut en fixant un indice salarial pour chacune des catégories de salariés : directeurs, cadres ou employés :

☞ **Décisions** ☞ Administration finance ☞ Ressources humaines.

Des informations sur les décisions prises par vos prédécesseurs sont disponibles dans :

☞ **Décisions** ☞ Administration finance ☞ Ressources humaines.

☞ **Entreprise** ☞ Marketing ☞ Gestion qualitative ☞ Synthèse économique.

Les règles applicables aux salaires sont consultables gratuitement dans :

☞ **Partenaires** ☞ News ☞ Newsletter.

L'importance de l'effectif, sa compétence et sa motivation fonction des salaires, ont un effet sur la date d'encaissement des factures et sur les risques d'impayés.

Un service d'administration suffisamment nombreux et correctement rémunéré permet d'effectuer des relances et de suivre les factures sujettes à contentieux. Ceci permet de réduire ou supprimer les « factures irrécouvrables » et permet de réduire ou supprimer les retards de paiement.

☞ **Partenaires** ☞ Expert-comptable ☞ Détails des comptes ☞ Créances clients.

## Partenaires

---

Les autres décisions sont prises en s'adressant aux partenaires de l'entreprise qui, le plus souvent, offrent leurs services à titre onéreux, et parfois peuvent accepter de négocier avec vous les meilleures conditions :

- ☞ **Banque** : chez elle, vous pouvez emprunter sous réserve de remplir les conditions de rentabilité et d'endettement habituellement exigées par les banques. Vous pouvez placer sans risque sur un livret ou en supportant plus de risques en achetant des actions ou des obligations.
- ☞ **Expert-comptable** : il vous propose de tenir votre comptabilité et vous pouvez alors disposer de documents comptables de synthèse, obtenir le détail des comptes, des déclarations fiscales.
- ☞ **News** : journal économique, publie des informations sur votre environnement économique.
- ☞ **Assurances** : vous permet de souscrire à différentes polices d'assurance sachant que des événements fâcheux peuvent toujours se produire.
- ☞ **Fournisseurs** : vous renseigne sur les conditions d'achat des matières premières ainsi que sur les conditions d'acquisition des machines utiles pour la production.
- ☞ **Études de marché** : vous propose des études indispensables pour avoir une bonne connaissance du comportement des clients et du marché en général.
- ☞ **Veille concurrentielle** : vous permet de vous situer par rapport à vos concurrents.
- ☞ **Espace Affaires** : permet de faire des offres de ventes et d'en recevoir, c'est le lieu de négociations entre entreprises et de négociations avec l'animateur.

## Messagerie

---

Elle facilite le dialogue entre animateurs et joueurs ainsi que le dialogue entre les joueurs qui dirigent une entreprise. Il est possible de choisir le ou les destinataires des messages. L'animateur peut ainsi faire parvenir des consignes ou des observations aux équipes.

La messagerie est également utilisée dans le cadre de la simulation pour l'envoi automatique de messages :

- validation des décisions,
- lettre de relance de la banque...

Pensez à consulter fréquemment votre boîte de réception dans la messagerie Arkhé.

