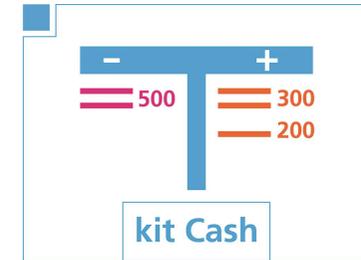
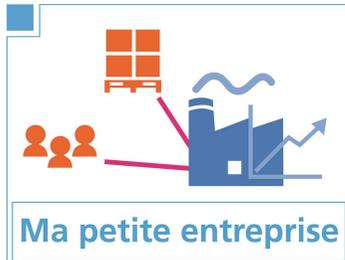
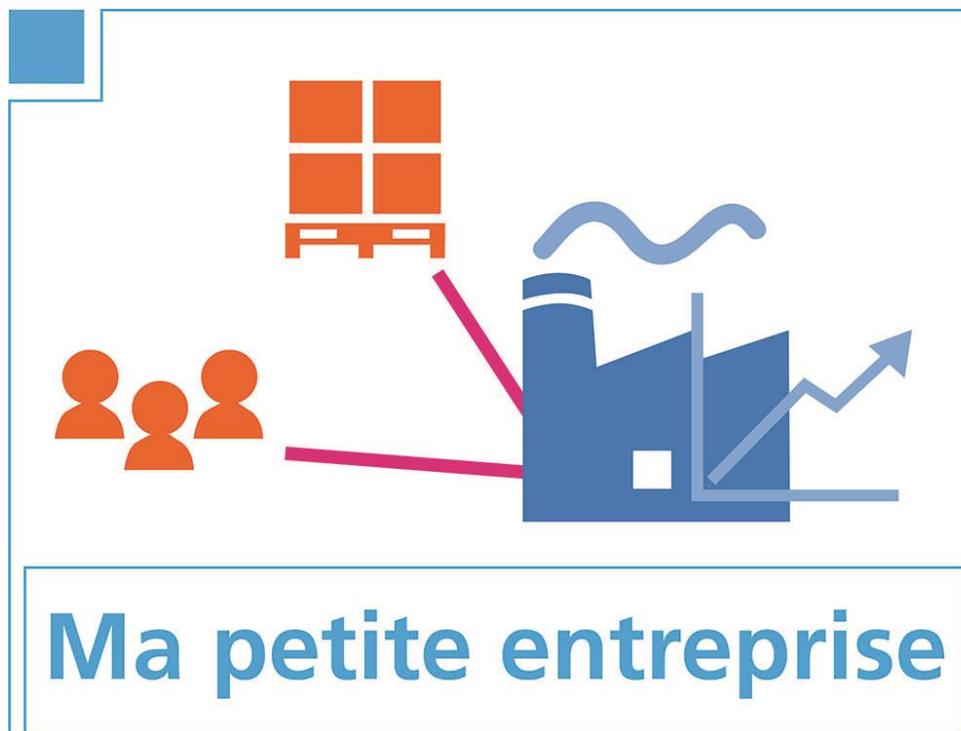


# Une collection de 3 jeux sur la gestion et l'économie



	→ Découvrir la gestion d'entreprise	→ s'initier au pilotage de l'entreprise	→ Approfondir l'économie d'entreprise
<b>Objectif</b>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre le fonctionnement global d'un atelier</li> <li>Mettre en œuvre et maîtriser les grandes problématiques de l'atelier : planifier, anticiper les ressources (humaines, matières, ...) nécessaires, produire, vendre</li> <li>Construire et Analyser les comptes simplifiés de l'atelier</li> <li>Comprendre les indicateurs de l'atelier</li> </ul>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre le fonctionnement global de l'entreprise</li> <li>Mettre en œuvre et maîtriser les grandes fonctions de l'entreprise</li> <li>Prendre des décisions stratégiques : acheter en Chine, ajuster les salaires, ...</li> <li>Construire et Analyser les comptes de l'entreprise : compte de résultat, bilan</li> <li>Comprendre les indicateurs de l'entreprise</li> </ul>	<p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser les prévisions de vente</li> <li>Construire un budget, un tableau des emprunts, un tableau des amortissements</li> <li>Élaborer une stratégie produit</li> <li>Définir les politiques d'investissement</li> <li>Élaborer les comptes : compte de résultat, bilan, tableau des amortissements, tableau des emprunts</li> <li>Analyser les performances économiques</li> </ul>
<b>Public</b>	Public : tout public	Public : tout public	Public : tout public
<b>Durée</b>	1 jour	De 6 à 7h30	1 à 2 jour(s)
<b>Principaux concepts</b>	Stocks, Service client, Intérim, Adéquation charge / capacité, Formation, Prévision de ventes, Bilan, Compte de résultat, Coût de revient, Marge bénéficiaire, Fixation du prix de vente, Cycle d'exploitation, Besoin en fonds de roulement, Résultat	Prévision des ventes, Politique tarifaire, Publicité, Investissements, Emprunts, Délais de paiement, Documents comptables, Plan de production, Productivité, Gestion des stocks, Contrôle qualité, Recrutement, Formation	Marché, Stratégie, Concurrence, Prix de vente, Investissements, Prévision des ventes, Amortissement (emprunts, investissements), Coût de revient, Bilan et compte d'exploitation, Cycle d'exploitation, Distribution du résultat, Calcul des impôts.
<b>En savoir +</b>	Voir en <b>page 2</b> , et aussi sur : <a href="mailto:info@cipe.fr">info@cipe.fr</a> - <a href="http://www.cipe.fr">www.cipe.fr</a>	Voir en <b>page 38</b> , et aussi sur : <a href="mailto:info@cipe.fr">info@cipe.fr</a> - <a href="http://www.cipe.fr">www.cipe.fr</a>	Voir en <b>page 85</b> , et aussi sur : <a href="mailto:info@cipe.fr">info@cipe.fr</a> - <a href="http://www.cipe.fr">www.cipe.fr</a>



Une simulation pour s'initier à la gestion d'entreprise



- Public concerné : Cadres, Encadrement, Employés
- Taille du groupe : entre 12 et 24 personnes



- 1 jour



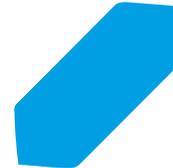
Vous faire découvrir les principes de la gestion en vous confiant la direction d'une entreprise.

Quatre équipes en compétition simulent la gestion d'une entreprise.



SURF

SNOWBOARD



L'objectif : atteindre les **meilleures performances.**

deux produits :  
et deux ateliers :

le processus  
de fabrication :

**Finition**

**Manutention**

**Production** : moulage  
à partir de matière  
plastique en granulés

les matières premières

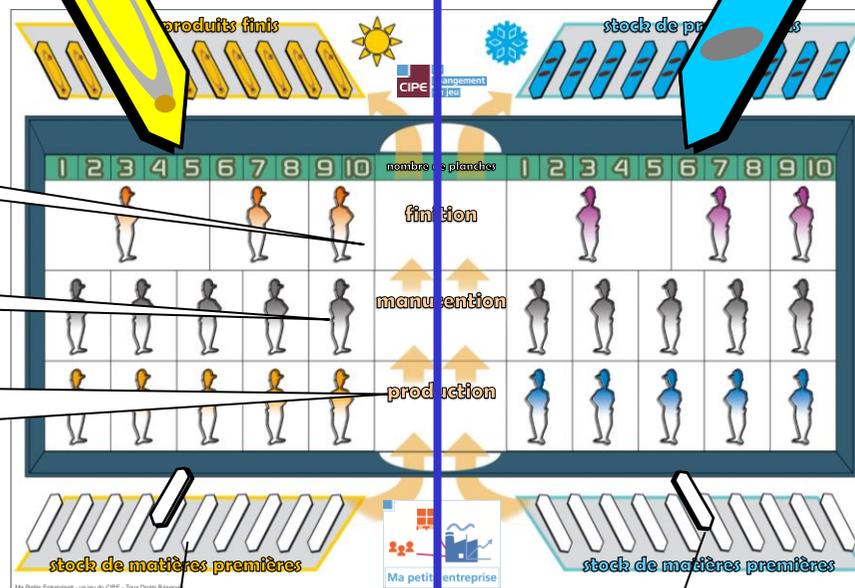
les prix :

surf des mers

4.000 €  
par unité

surf des neiges

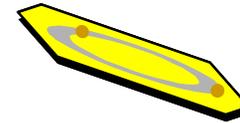
5.000 €  
par unité



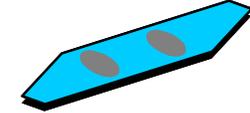
1.000 €  
par unité

2.000 €  
par unité

**Remises sur quantités :**  
voir plus loin



4.000 €  
par unité



5.000 €  
par unité

 le prix de vente **normal**

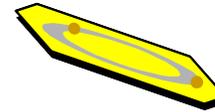
Vous avez la possibilité chaque mois de faire une **promotion** sur un surf des mers et sur un surf des neiges

 offre spéciale  
2.900 €

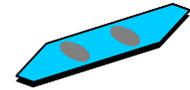
 offre spéciale  
4.600 €

*exemple*

L'équipe qui fera l'offre **la moins chère** remportera le marché :  
**une unité par modèle** attribuée à l'une des 4 équipes.



1.000 €  
par unité

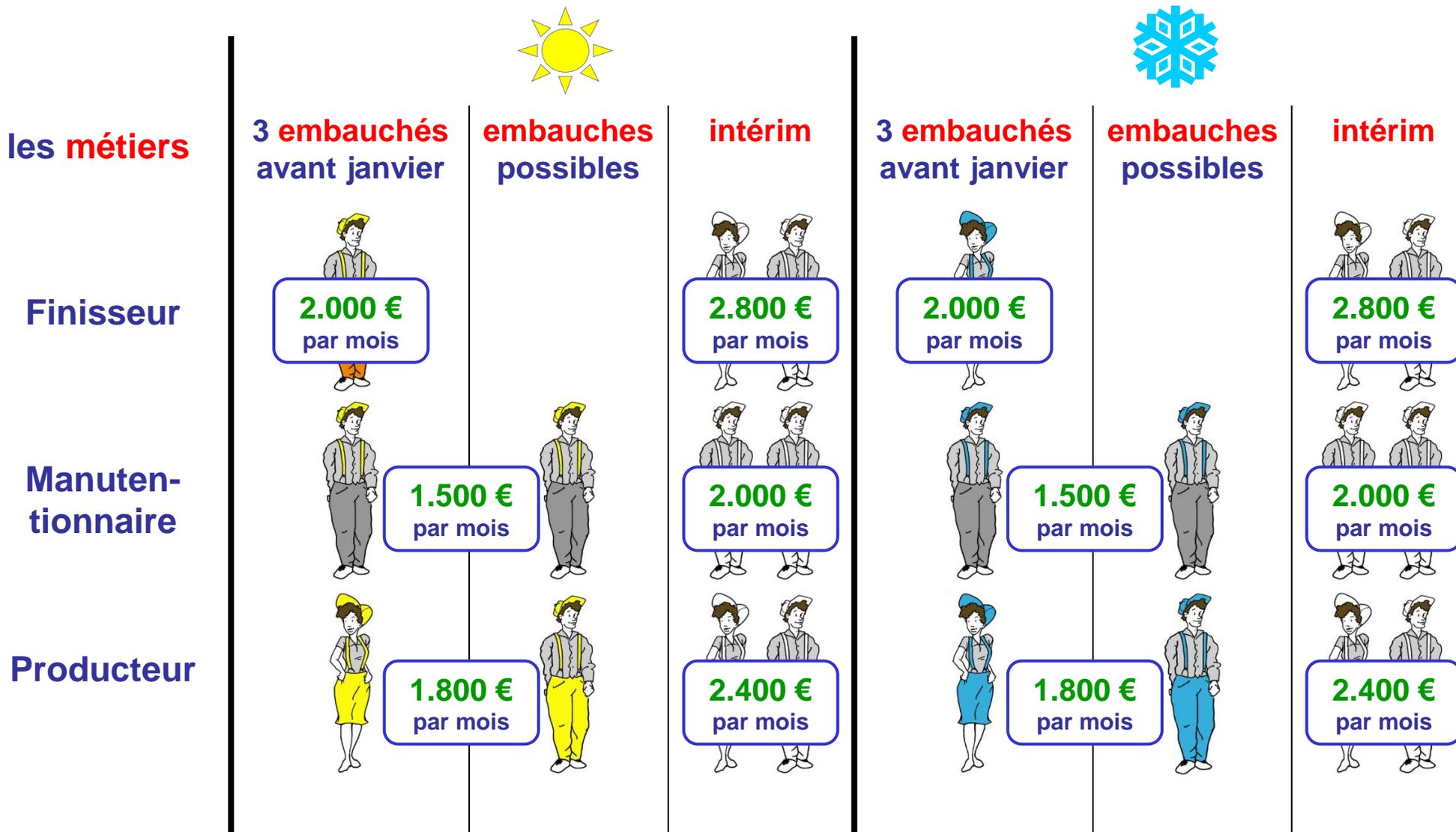


2.000 €  
par unité



le prix d'achat normal

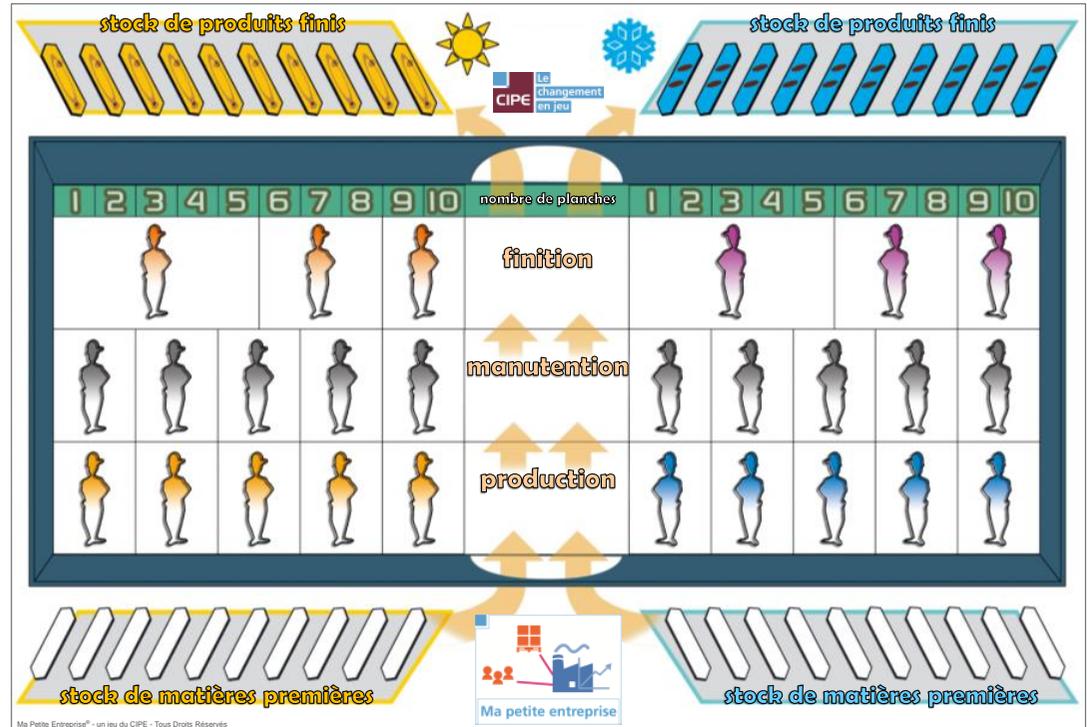
➔ Si vous achetez au minimum 10 unités (les deux couleurs réunies) vous obtenez sur votre commande de matière une remise de 2%



Le **coût** du stock est de **300 €** par unité par mois pour les produits finis.

Le **coût** du stock est de **100 €** par unité par mois pour les matières.

Les stocks sont mesurés au début du **mois suivant**, une fois les **ventes réalisées**





L'objectif de l'entreprise est de tout mettre en œuvre pour servir le client



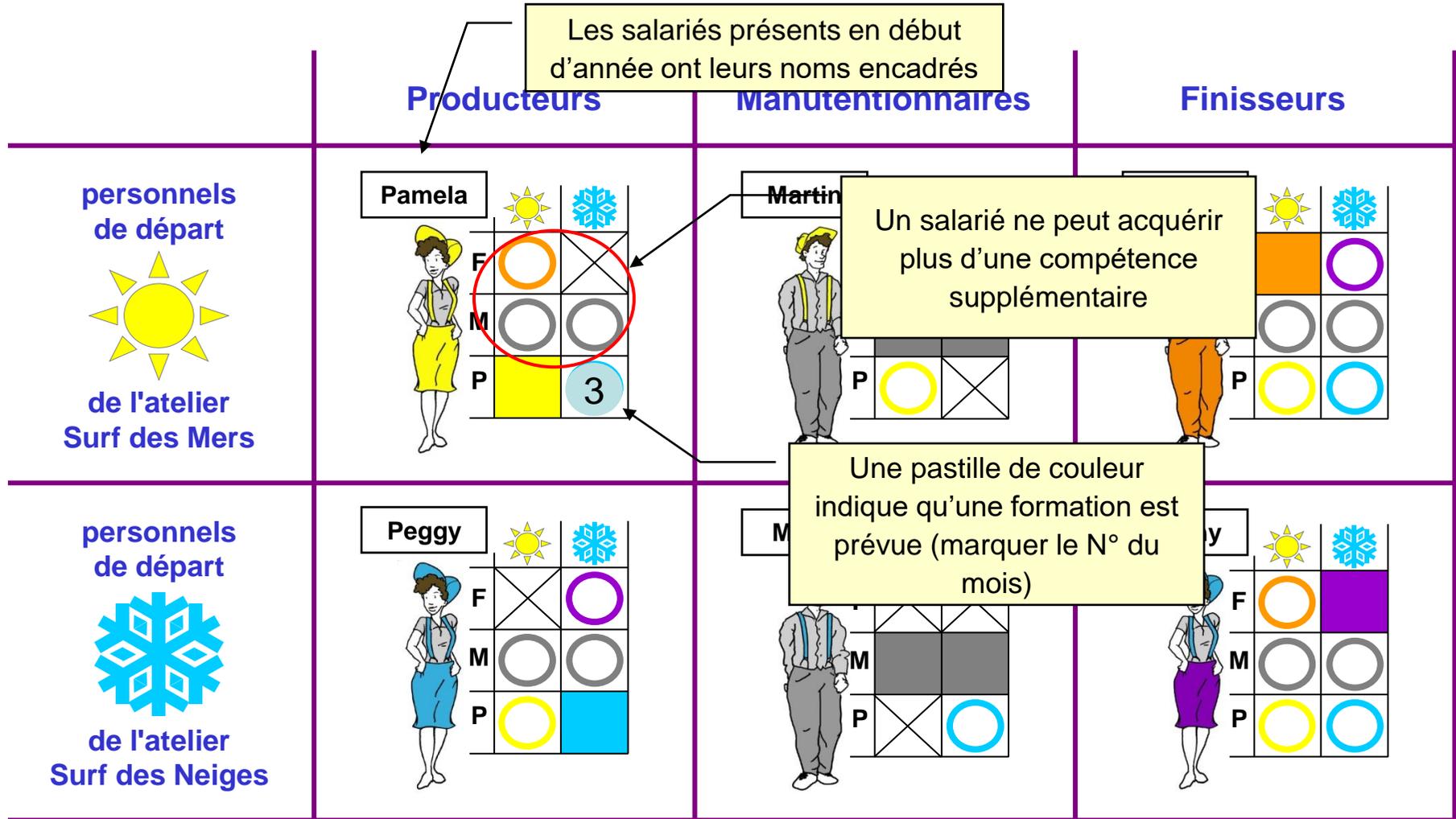
Quand une commande ne peut être servie elle est **annulée**

L'annulation ne concerne  
que la quantité qui ne peut  
pas être livrée

- La formation à une nouvelle compétence coûte **1.500 €**



- La nouvelle compétence est disponible **à partir du mois suivant** la formation
- Une personne en formation est **disponible pour la production**
- Remarque : quand le personnel change de poste, il est payé en fonction du **poste** qu'il occupe (dans un but de simplification !)



est compétent



peut être compétent après formation



ne peut pas devenir compétent

L'entreprise doit accorder :

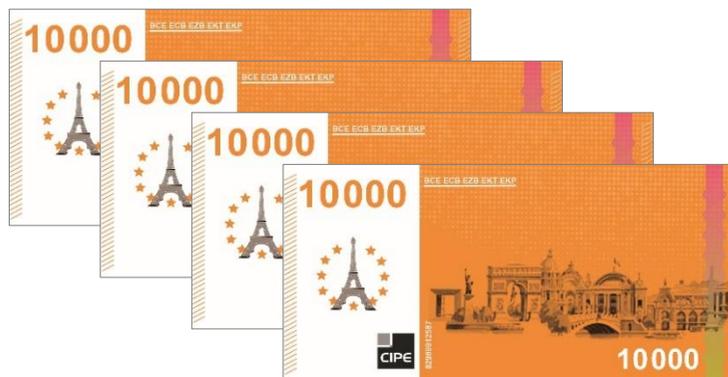
- **1 mois** de congés à Pamela, Manu et Fanny pendant la période qui va **du 1er mai au 30 juin.**
- **Aucun congé** aux salariés embauchés après janvier ni aux intérimaires.
- Pendant les congés **vous n'avez pas à payer les salaires** (des provisions pour congés payés ont été constituées)



- L'entreprise doit payer chaque mois **400 €** de frais fixes



Chaque équipe dispose d'un capital de départ de **40.000 €**



## Les emprunts

Chaque équipe peut emprunter jusqu'à **60.000 €**.

Les frais de dossiers sont de **500 €**. L'emprunt ne peut pas être remboursé par **anticipation**.

Les intérêts sont de 2% par mois à payer d'avance jusqu'à fin juin.

### Exemple

Un emprunt de 40 000 € souscrit début février coûtera :

Frais de dossier = **500 €**

2 % par mois x 40 000 € = **800 €** à payer sur 5 mois (février à juin) = **4 000 €**

**Total : 4 500 €**

- Le suivi de la caisse et le suivi des comptes doivent être effectués par **2 personnes différentes**
- Nommez dans chaque équipe :
  - le **comptable**
  - le **caissier**
- Les décisions sont collectives



## Le rythme est mensuel :

1- Examen de la situation de départ (stocks, prévisions de vente, ...)

2- Recrutement (+ intérim, formation), achats, fabrication

3- Paiement des dépenses

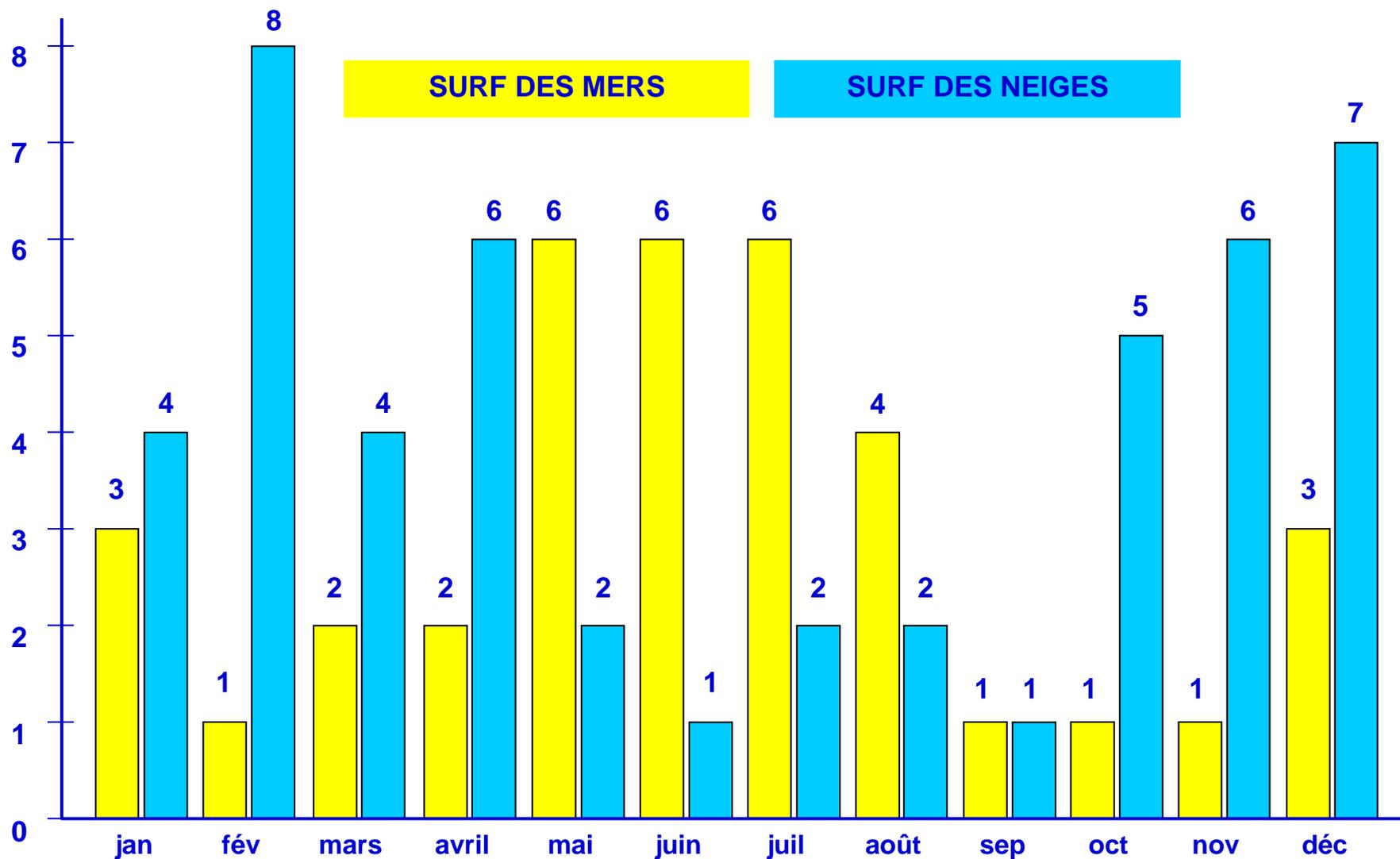
4- Ventes (et aléas ...)

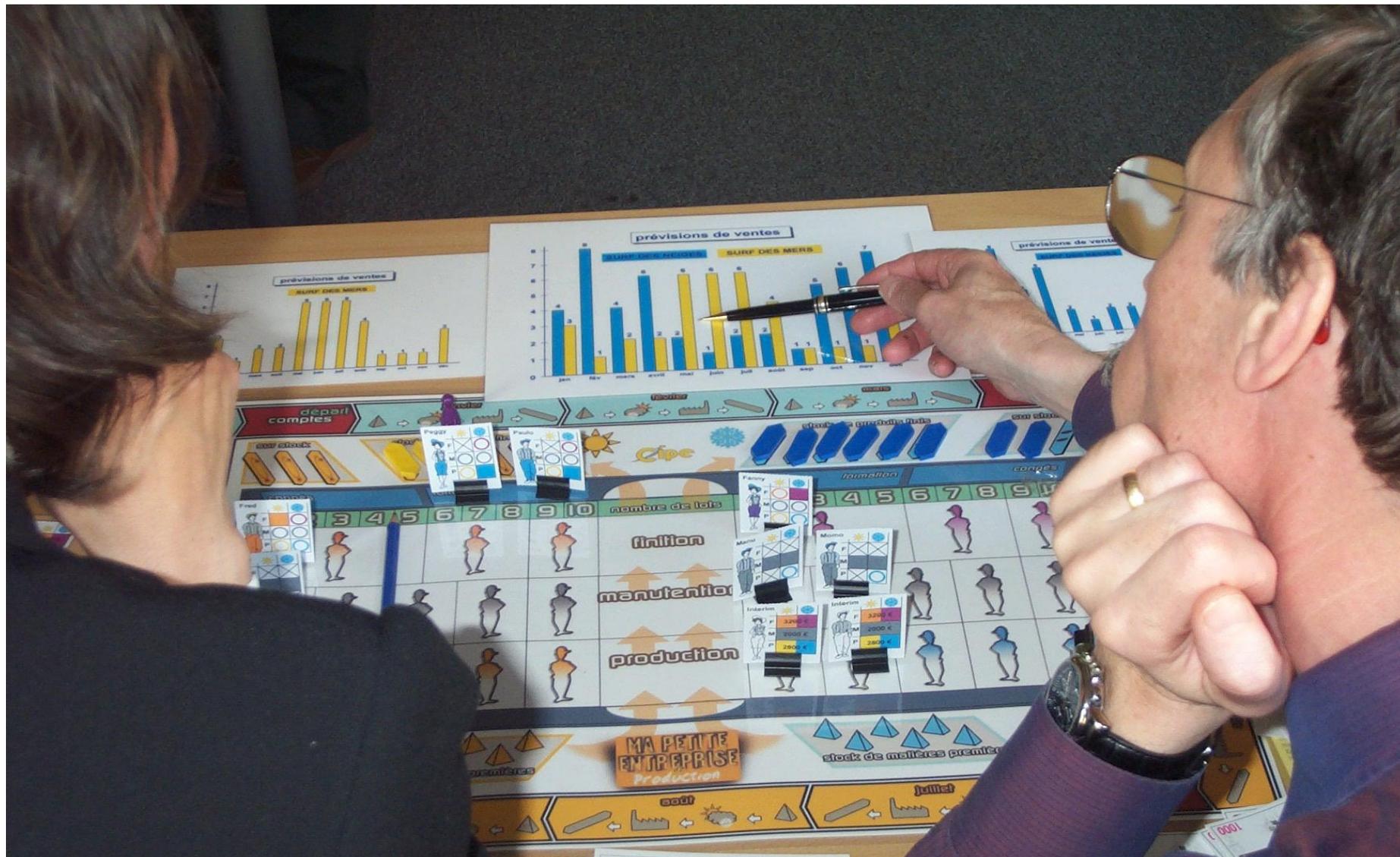
5- Comptes mensuels

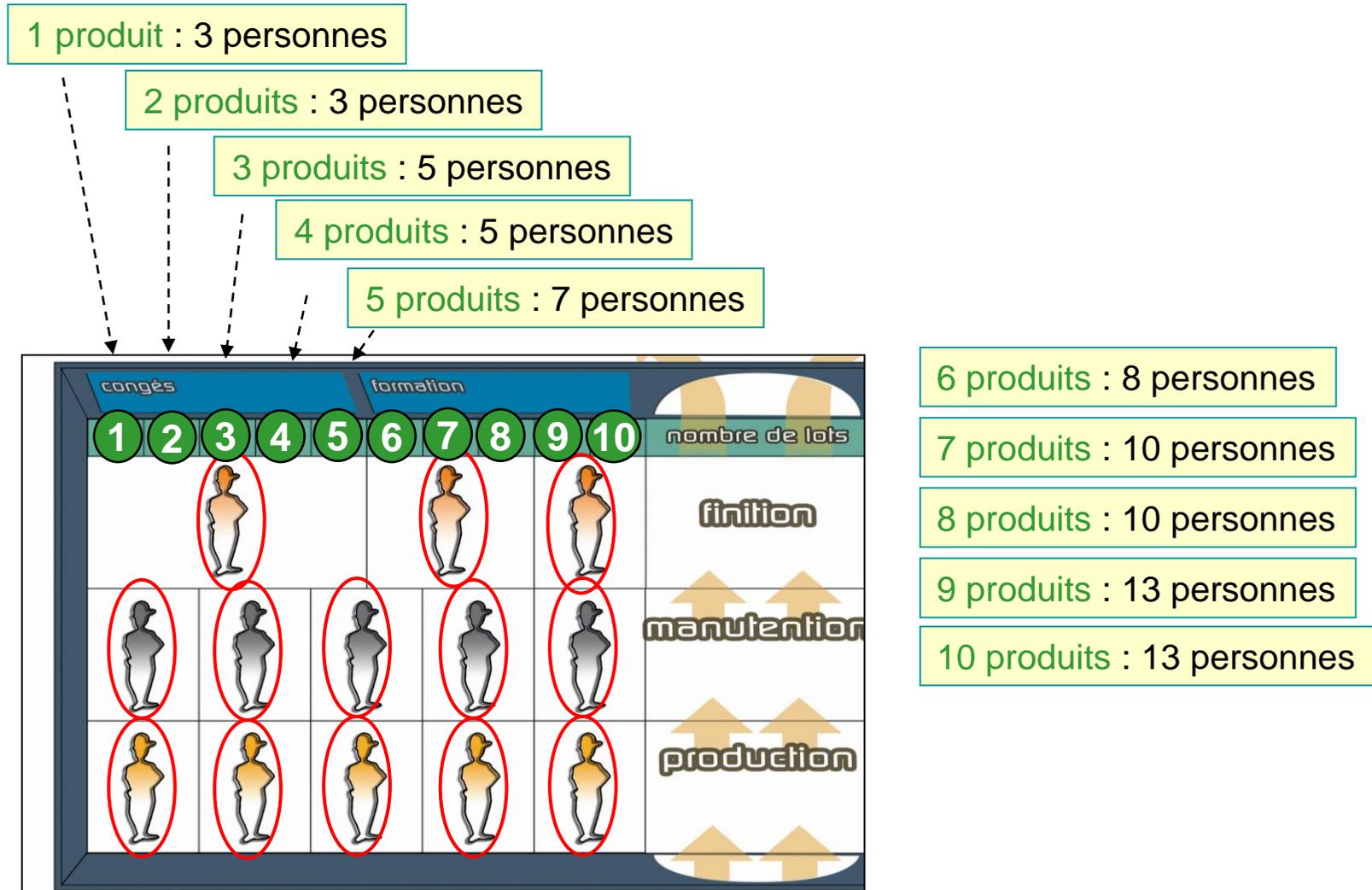
Utilisable seulement le mois suivant !

(et emprunt si besoin)

Paiement des ventes







➔ 1- Examen de la situation de départ (stocks, prévisions de vente, ...)

➔ 2- Recrutement (+ intérim, formation), achats, fabrication

➔ 3- Paiement des dépenses

4- Ventes (et aléas ...)

5- Comptes mensuels

# Dépenses et CA de janvier

Notez ici vos dépenses du mois et faites le TOTAL 1

dépenses	
achats	<input type="text"/>
paie	<input type="text"/>
formation	<input type="text"/>
intérim	<input type="text"/>
sur-stockage	<input type="text"/>
coût du stock	<input type="text"/>
frais fixes	500 €
TOTAL 1	<input type="text"/>
Divers	<input type="text"/>
TOTAL 2	<input type="text"/>

C.A.	
ventes	<input type="text"/>
divers	<input type="text"/>
TOTAL	<input type="text"/>

Offre promotionnelle	
Soleil	Meige
3400	4900

Notez ici les prix proposés pour la promotion

stocks	
 <input type="radio"/> x 1000 €	<input type="text"/>
 <input type="radio"/> x 2000 €	<input type="text"/>
 <input type="radio"/> x 3000 €	<input type="text"/>
 <input type="radio"/> x 4000 €	<input type="text"/>
stock fin janv. (2)	<input type="text"/>
stock début janv. (1)	0
Différence de stock (2 - 1)	<input type="text"/>

+	<input type="text"/>
-	<input type="text"/>
=	<input type="text"/>
	solde du mois
+	<input type="text"/>
	diff. de stock
	↓
	<input type="text"/>
	Résultat du mois

salariés

	Prod.	Manut.	Finit.	
1	1800	1500	2000	
2	3600	3000	4000	
3	5400	4500	6000	
4	7200	6000	8000	
5	9000	7500	10000	<b>Paie</b>
	<b>3600</b>	<b>4500</b>	<b>2000</b>	<b>10100</b>

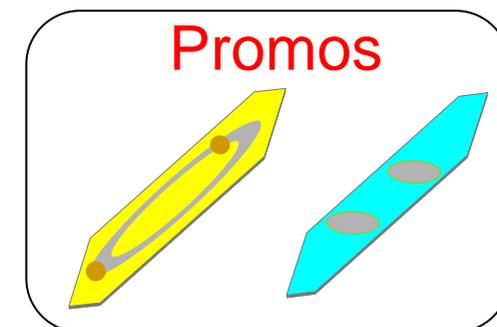
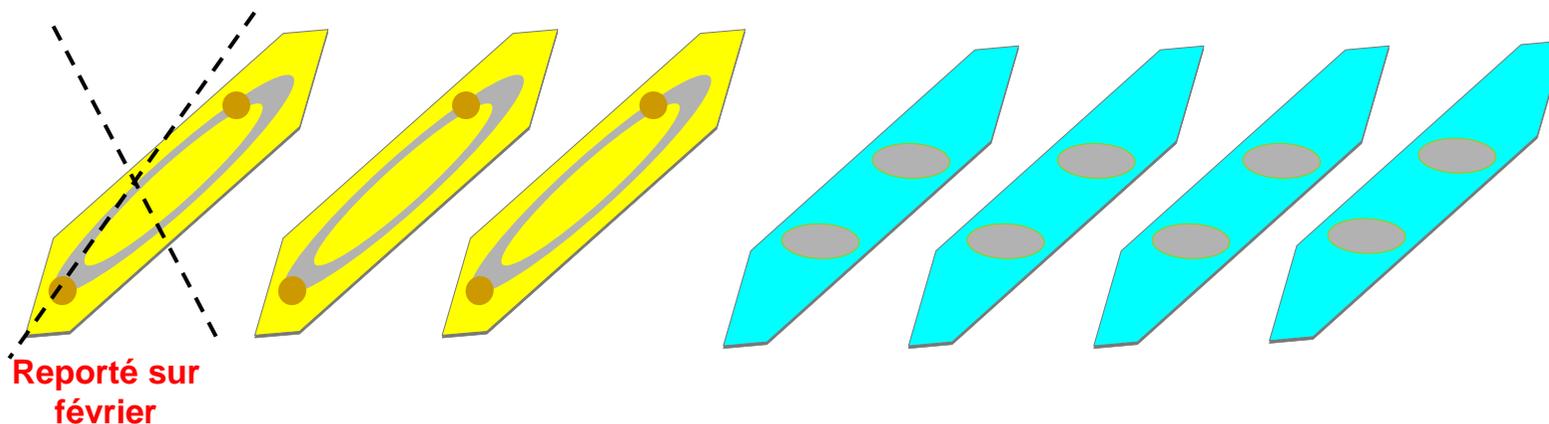
intérimaires

	Prod.	Manut.	Finit.	
1	2400	2000	2800	
2	4800	4000	5600	<b>Intérim</b>
		<b>2000</b>	<b>5600</b>	<b>7600</b>

Vous recevez un appel de Monsieur SPOT.  
Il a trop de stock.

Il vous demande de reporter sa commande  
d'un surf des mers au mois de février

à expédier :



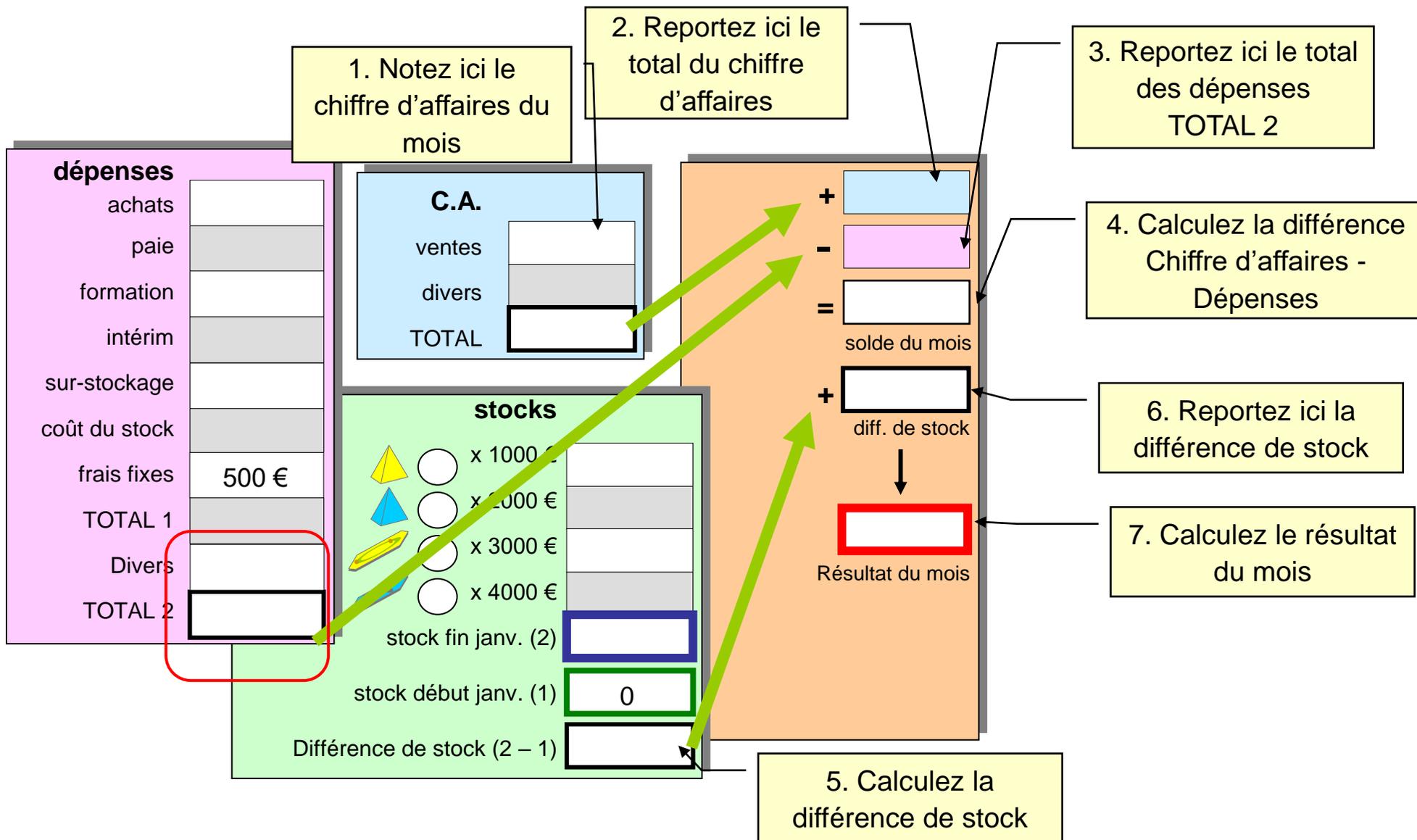
Si la livraison complète n'est pas possible, la promotion est **prioritaire**.

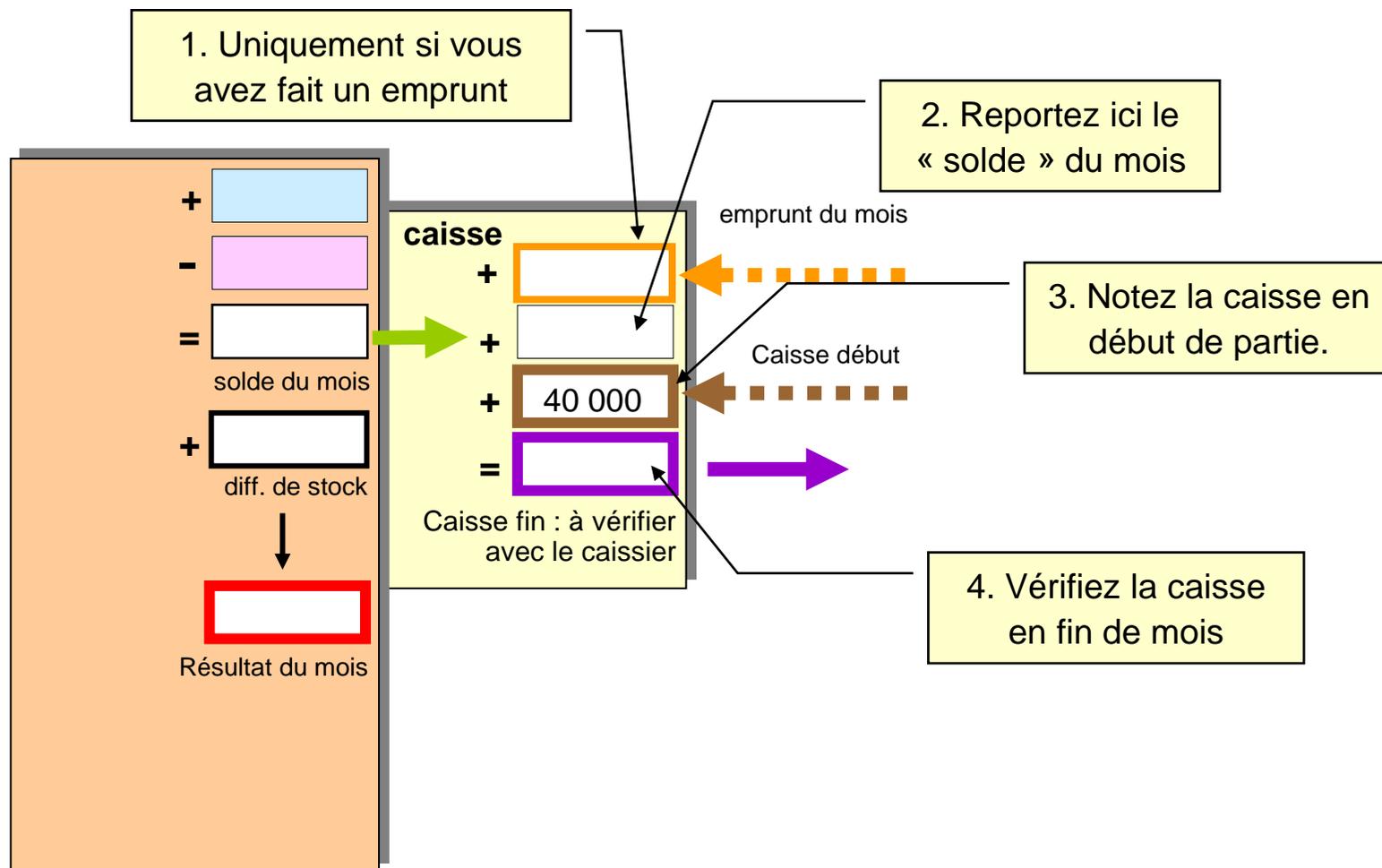
Le chef d'atelier vous signale que la machine à injecter vibre de façon anormale. Voulez-vous la réviser ?

Coût : 300 €

NB : si vous engagez la dépense notez 300 € dans la case divers 1 de Février

Dépenses	
divers 1	300 €
divers 2	



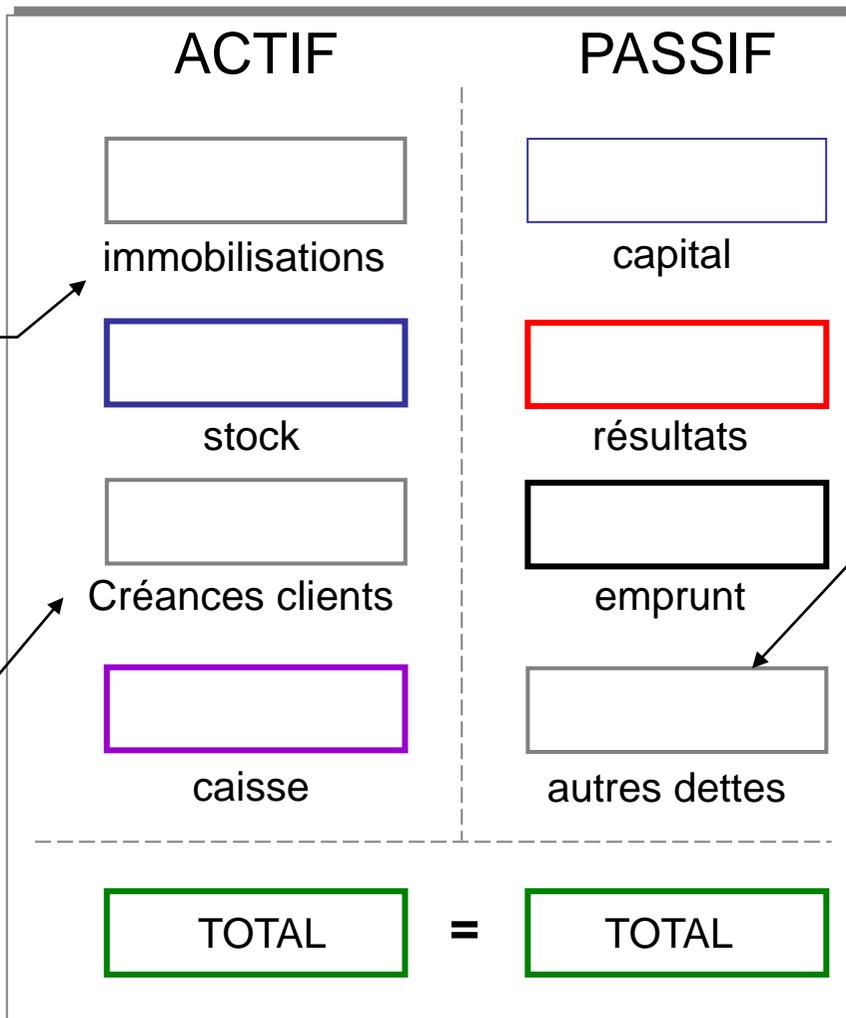


# Le bilan financier de l'entreprise

Tout ce que l'entreprise possède (ou ce qui lui est dû)

Machines, bâtiments, etc.

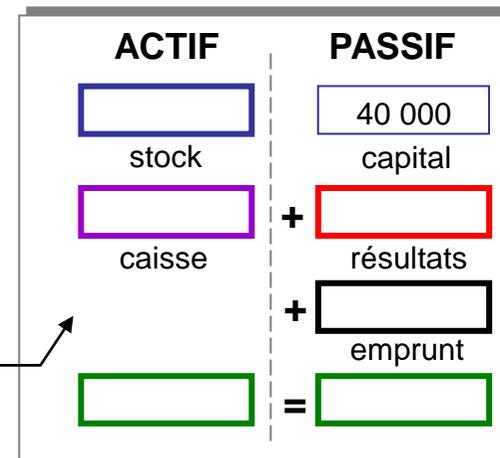
Ce que les clients n'ont pas encore payé

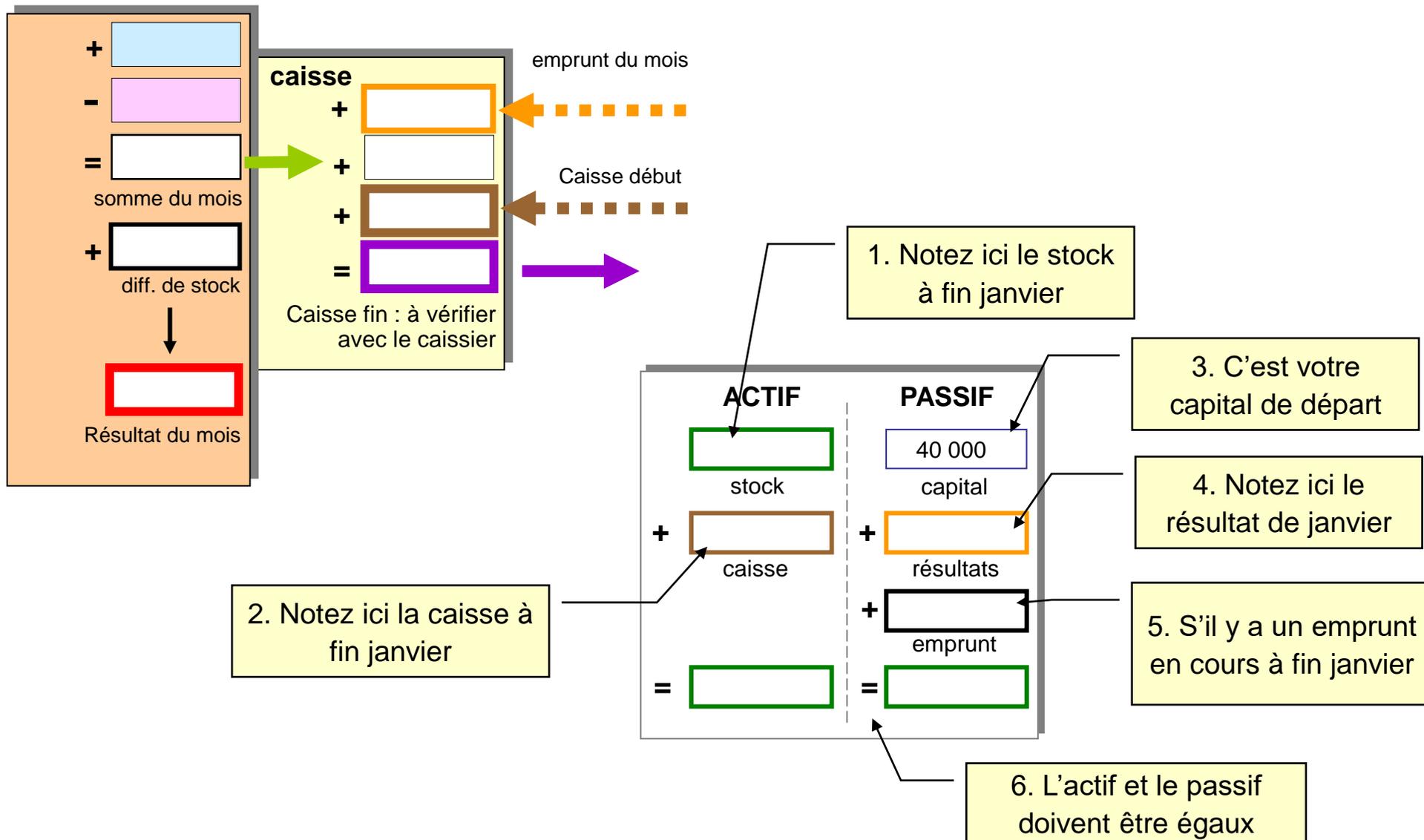


Les moyens qui ont permis de financer ce que l'entreprise possède

Ce que l'entreprise n'a pas encore payé

Dans le jeu le bilan est simplifié





➡ 1- Examen de la situation de départ (stocks, prévisions de vente, ...)

➡ 2- Recrutement (+ intérim, formation), achats, fabrication

➡ 3- Paiement des dépenses

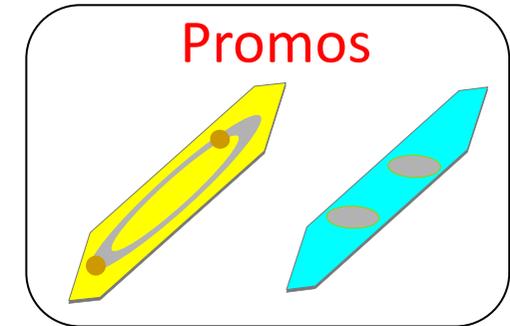
4- Ventes (et aléas ...)

5- Comptes mensuels

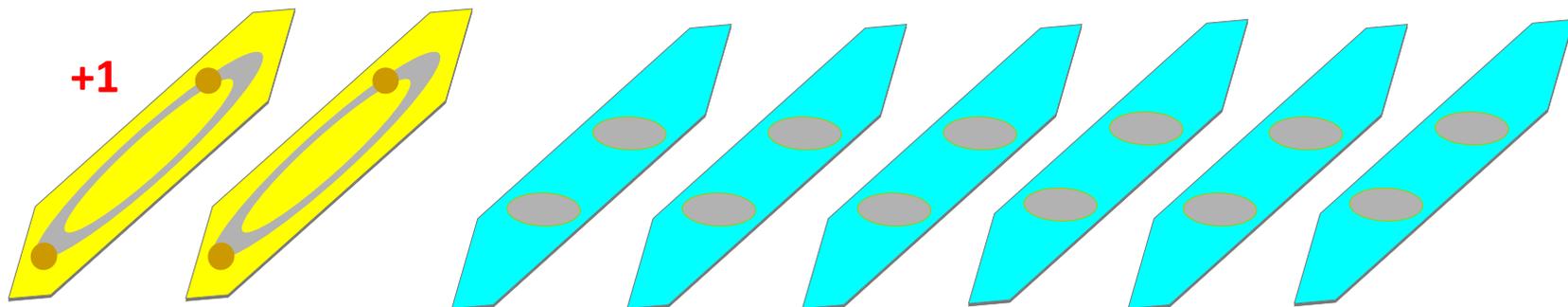
La neige manque pour les vacances de février.  
Les commandes de surfs des neiges sont plus  
faibles que prévu.

N'oubliez-pas de rajouter la **commande**  
de Mr. SPOT.

*(un surf des mers décalé de janvier à février).*  
à expédier :



Si la livraison  
complète n'est pas  
possible, la promotion  
est **prioritaire**.



Si vous n'avez pas révisé la machine à injecter, les difficultés de réglage ont entraîné des pertes matières importantes

Coût = 100 € (à noter dans la case **divers 1** de mars)

Charles-Edouard, le neveu du patron demande à faire un stage de **2 mois** (non rémunéré, en mars et avril).

Il ne sait faire que de la **manutention**. Le prenez-vous ?

Chaque mois, de nouveaux aléas apparaissent ...

Le jeu s'arrête au mois de Juin

- Nous ne proposons pas ci-dessous un débriefing unique, mais un ensemble de diapos utilisables par l'animateur en fonction de ses objectifs pédagogiques, du niveau du public, du temps dont il dispose.
- Les sujets abordés ci-dessous sont les suivants :
  - A. Qui a gagné ?
  - B. Tour de table
  - C. La bonne stratégie
  - D. L'utilisation des bénéfices
  - E. La différence avec une véritable entreprise

**les stocks**

**le service client**

**l'interim**

**l'adéquation  
charge capacité**

**la formation**

**les prévisions**

**la gestion  
du temps**

**les comptes**

**le coût de revient,  
la marge,  
le prix de vente**

**le coût salarial**

**le cycle  
d'exploitation**

**l'utilisation  
du résultat**

Diverses formules de mise en œuvre du jeu sont possibles : *n'hésitez pas à nous contacter*

Contact : **Nadia GHARBI**

Tél. : 01 40 64 59 18

Mail : [info@cipe.fr](mailto:info@cipe.fr)

- **Acquisition** du jeu :
  - Matériel
  - Licence d'utilisation
  - Option de formation de mise en main (formation des futurs formateurs à l'utilisation du jeu)
  - Option de customisation du jeu à votre problématique
- Achat d'une **animation** du jeu :
  - Réalisée par un animateur du CIPE
  - Incluant le matériel mis en œuvre
  - Option de customisation de l'animation à votre problématique
- Le jeu peut être **customisé**, à divers niveaux :
  - Vocabulaire utilisé
  - Choix de chapitres spécifiques du jeu existant
  - Ajout de concepts / chapitres
  - Adaptation du jeu à un nombre de stagiaires important
  - Etc.



Une simulation pour s'initier au pilotage de l'entreprise



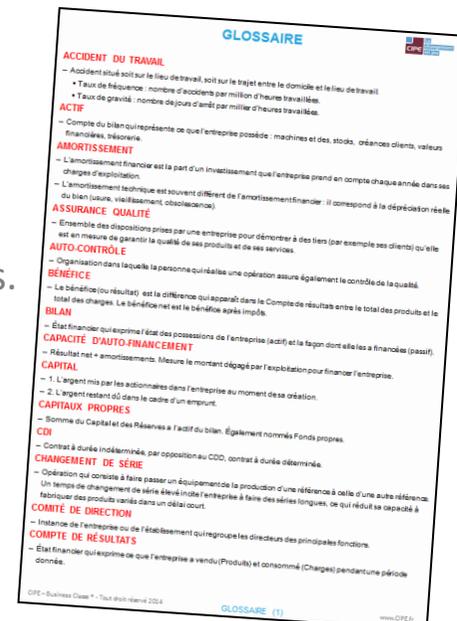
- Public concerné :
  - Tout public
  - Encadrement, Maîtrise, Employés
  - Etudiants
- Taille du groupe :
  - Entre 9 et 20 personnes
  - Possibilité d'aller au-delà avec un kit complémentaire (nous consulter)



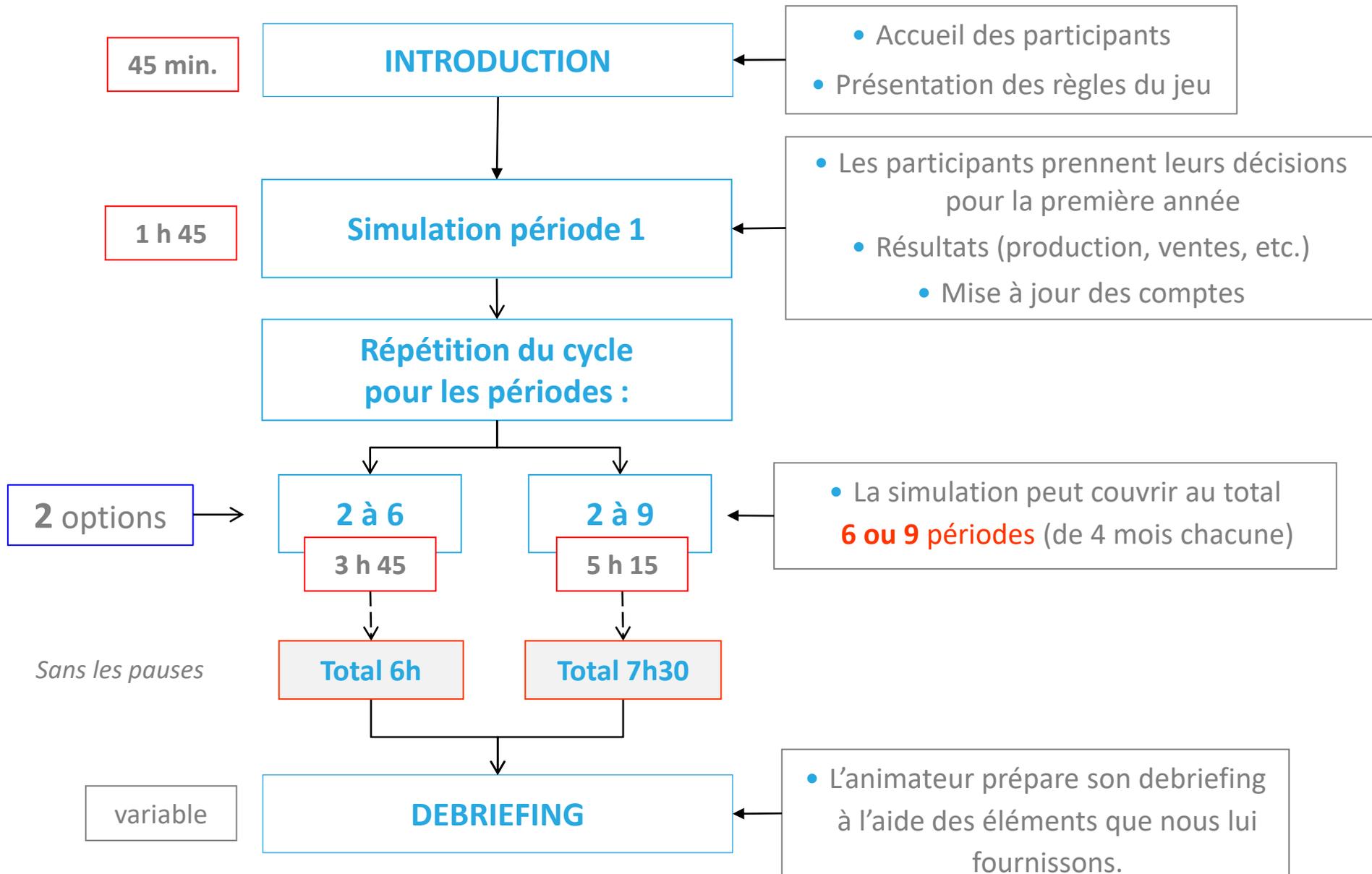
- Entre 6h00 et 7h30
  - Fractionnable en plusieurs séances
  - Débriefing non inclus

- Comprendre le fonctionnement global de l'entreprise
- Mettre en œuvre et maîtriser les grandes fonctions de l'entreprise :
  - Planifier, anticiper les ressources (humaines, matières, machines, ...) nécessaires, produire, vendre
- Prendre des décisions stratégiques :
  - Acheter en Chine, Ajuster les salaires, Développer la qualité, ...
- Construire et Analyser les comptes de l'entreprise
  - Compte de résultat, Bilan
- Comprendre les indicateurs de performance de l'entreprise

- BUSINESS CLASSE est destiné à un public qui connaît peu le monde de l'entreprise.
  - Pour autant, nous pensons que cette simulation ne nécessite pas de prérequis.
  - L'avantage d'un jeu est de faire découvrir les connaissances de façon active au cours de la séance.
- Un glossaire a été prévu pour définir les principaux termes utilisés.



# VUE D'ENSEMBLE DE LA FORMATION



# PLAN DE LA SALLE



Équipe B



Équipe C

Un PC par équipe  
(utilisation d'Excel)



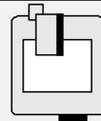
Équipe A



Équipe D

Une table suffisamment grande  
pour poser le matériel  
nécessaire à la simulation

Table de  
l'animateur



Vidéo-  
projecteur

Le tableau sert  
pour le debriefing

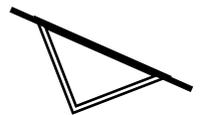


Tableau  
de papier



# PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

L'entreprise Surf & Co vend deux gammes de produits



SURF

SNOWBOARD

4 équipes sont en compétition



Entreprise A



Entreprise B



Entreprise C

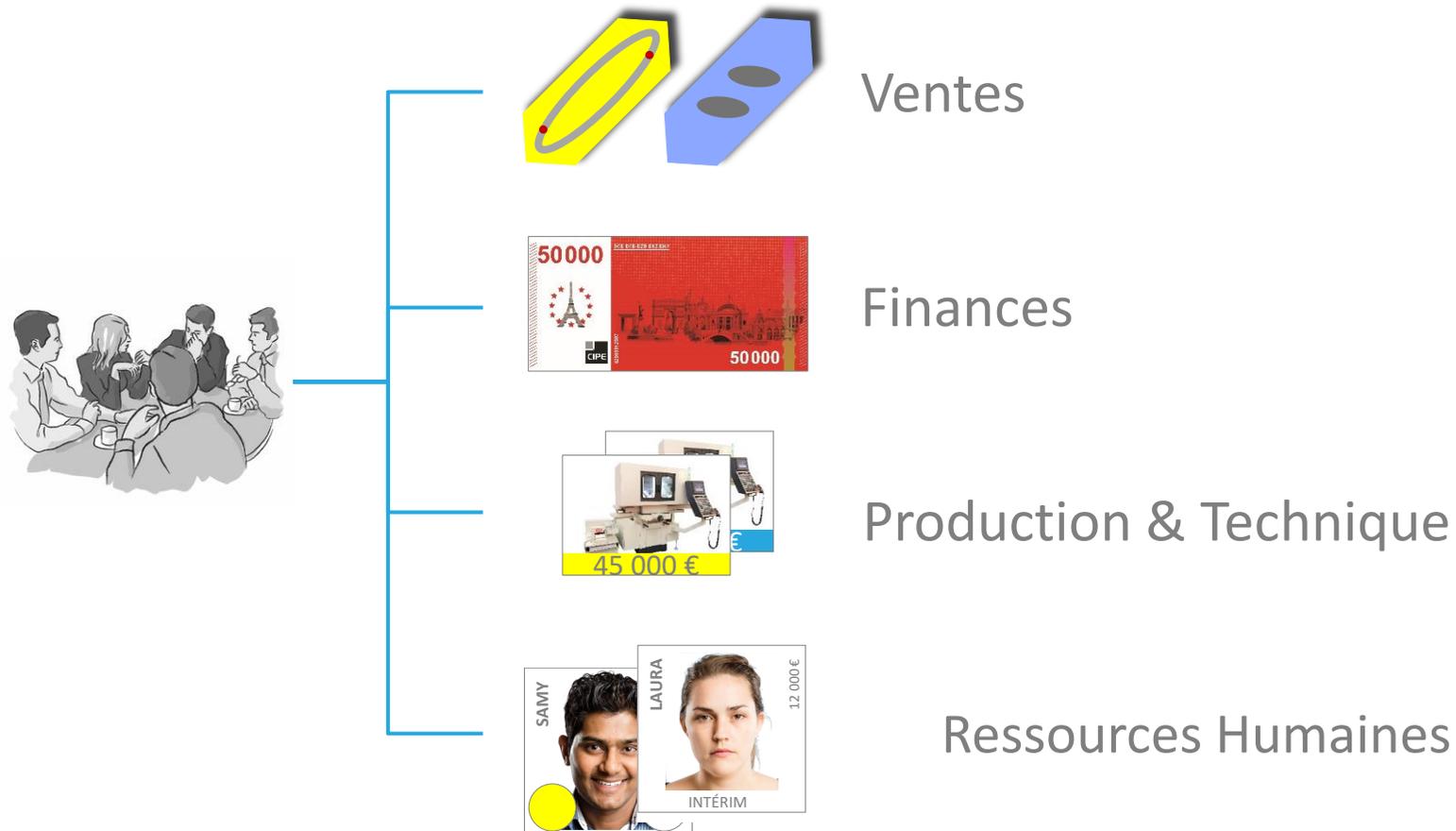


Entreprise D

Objectif : atteindre les meilleurs résultats

# UNE ÉQUIPE = 4 FONCTIONS

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



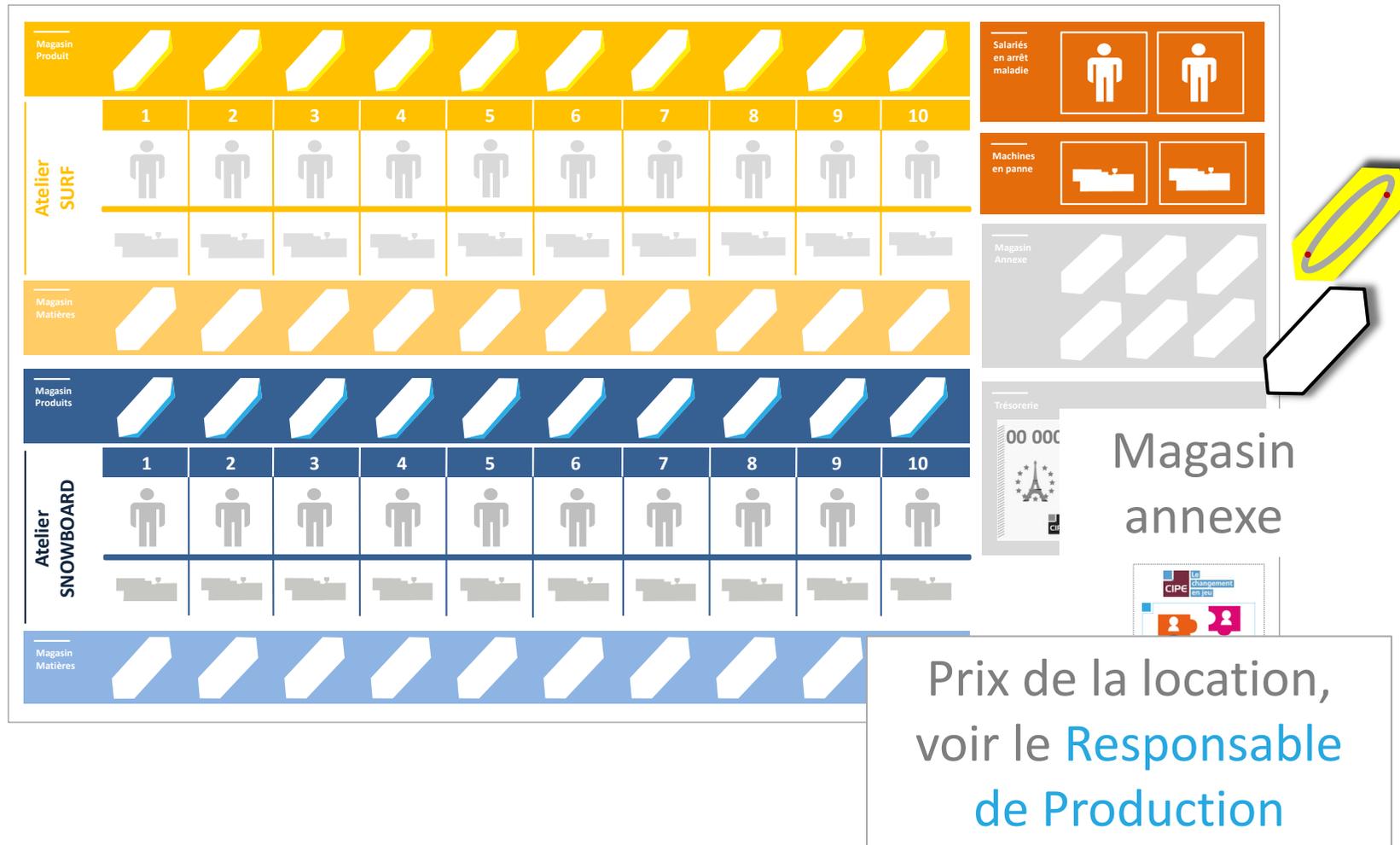
## L'atelier Surf

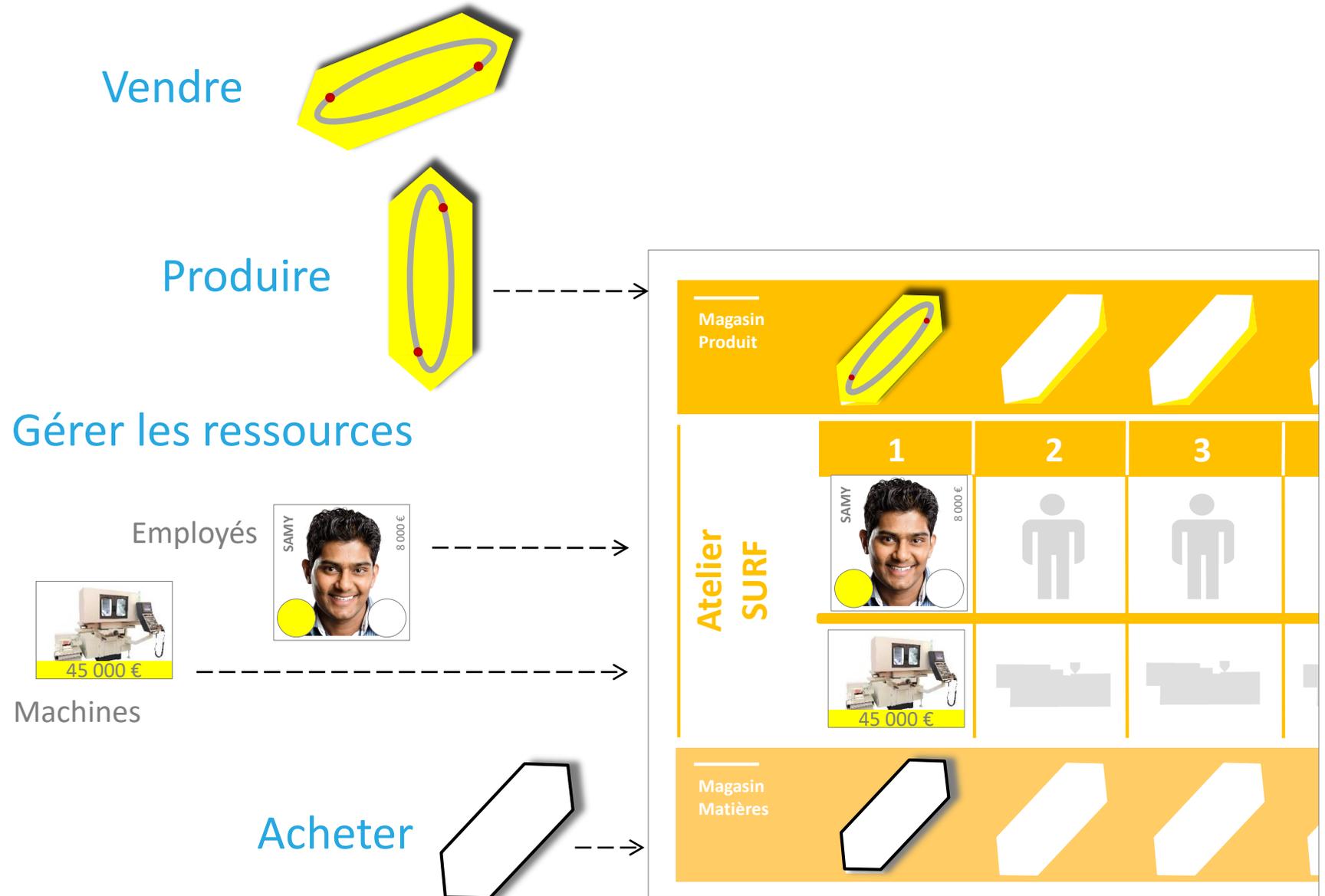
Magasin Produit											
Atelier SURF	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Salariés en arrêt maladie Machines en panne
Magasin Matières											
Magasin Produits											
Atelier SNOWBOARD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Trésorerie Business classe
Magasin Matières											

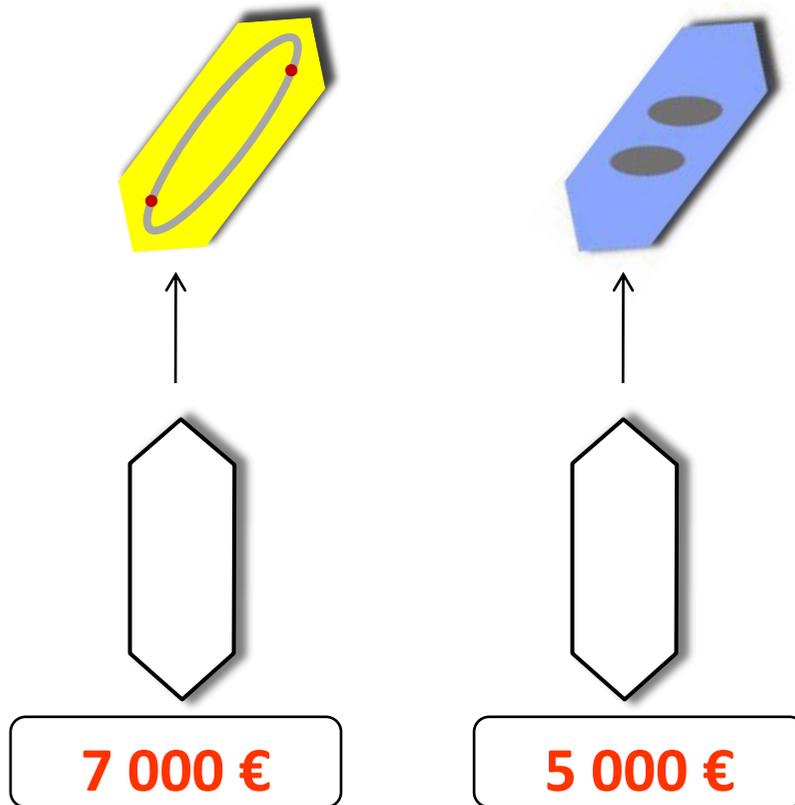
## L'atelier Snowboard



## Magasin principal



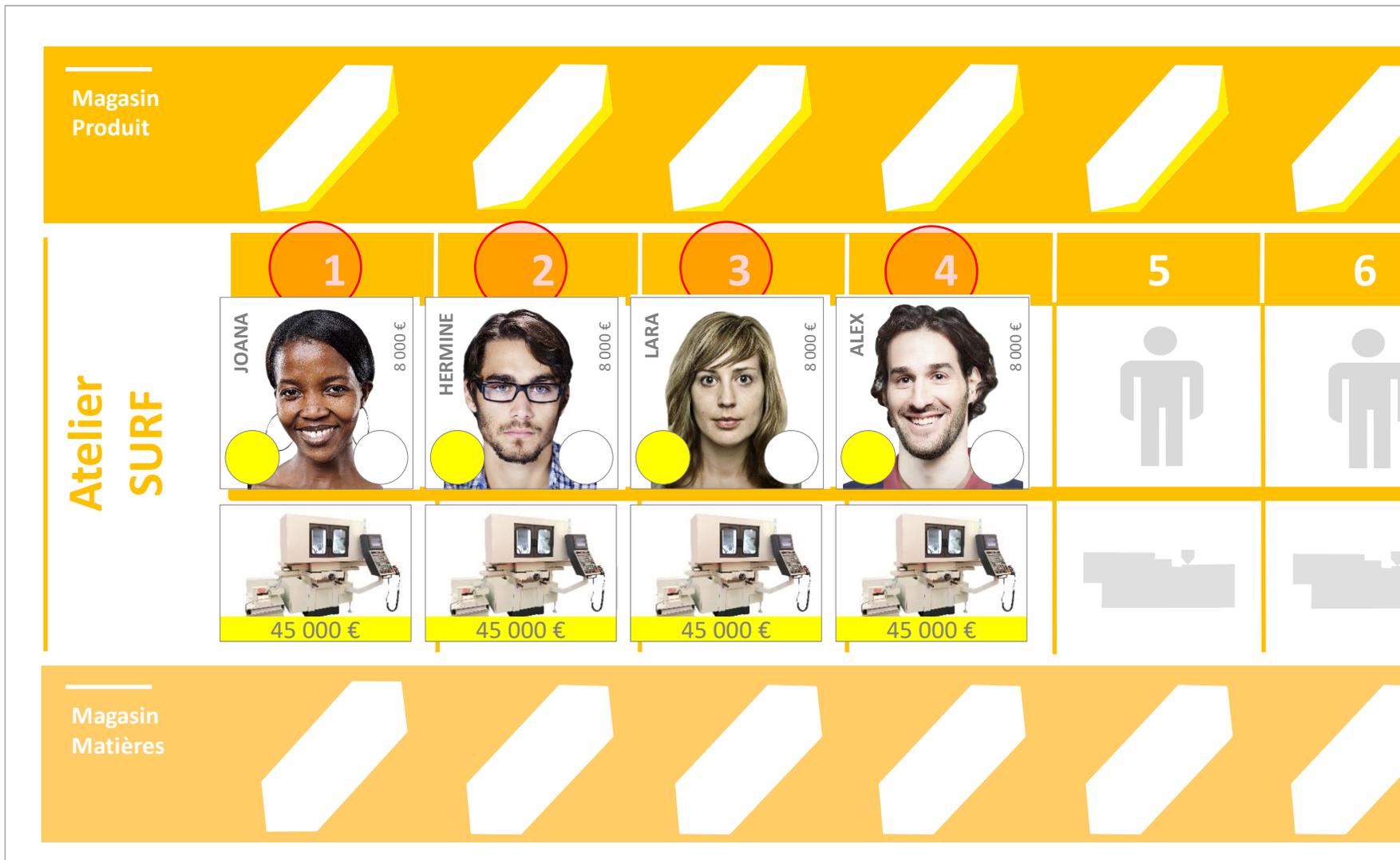


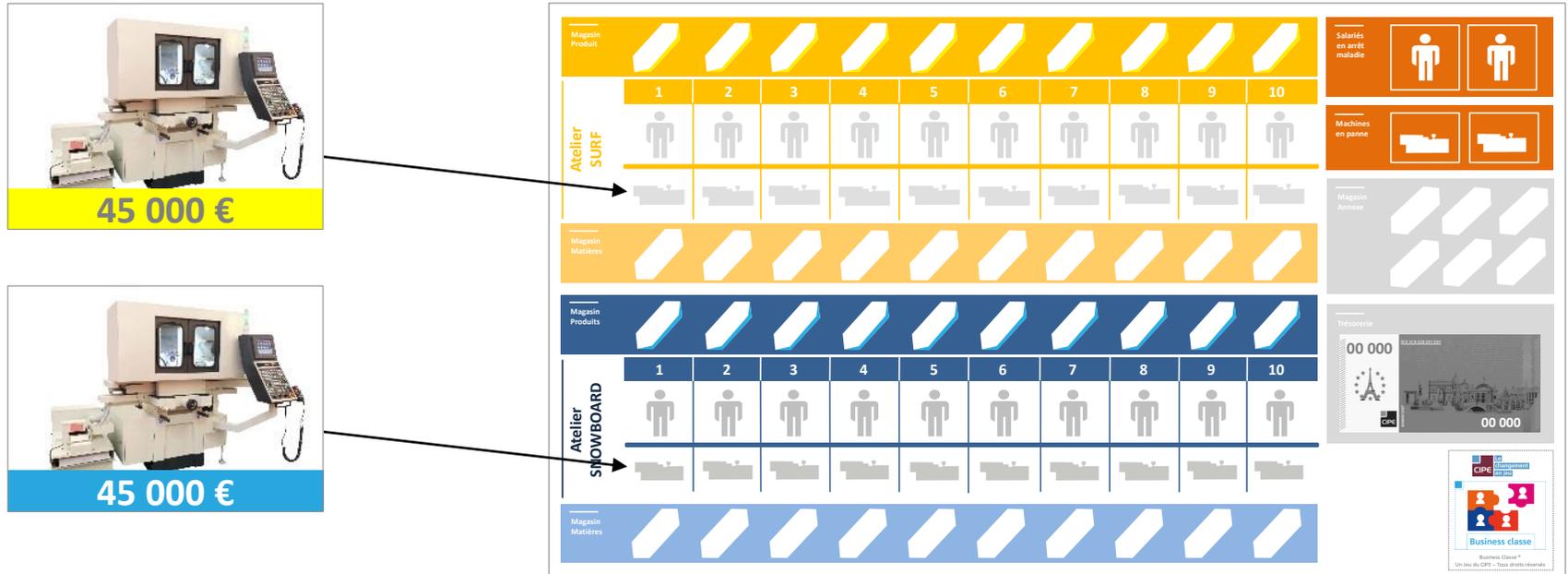


1 lot de 100 matières permet  
de fabriquer  
1 lot de 100 produits finis

Prix d'un lot de matière

Remises sur quantités : voir le [Directeur de production](#)

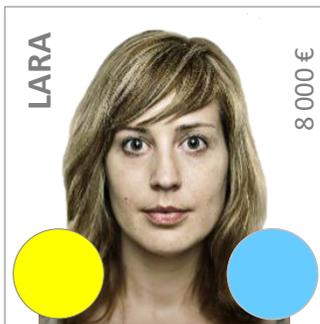




- Délai de livraison : voir le **Directeur de Production**
- Amortissements : voir le **Directeur Financier**

Chaque équipe recrute son personnel

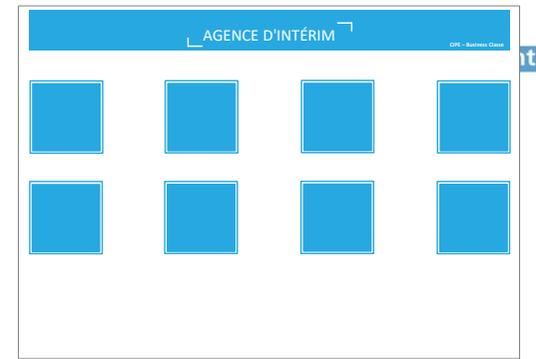
The diagram shows a recruitment grid for 'Atelier SURF'. The grid has three columns and two rows. The top row is labeled '1' and '2' in orange boxes. The first column is labeled 'Atelier SURF' vertically. In the first row, column 1, there is a card for 'LARA' with a yellow circle and a white circle, and a callout box indicating a cost of 8 000 €. In the second row, column 1, there is a grey silhouette of a person. In the second row, column 2, there is a grey silhouette of a person. A callout box points to the grid with the text 'Pour une période de 4 mois'.



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

# POUR DISPOSER DE FLEXIBILITÉ

L'intérim est assuré par une agence spécialisée.  
Elle a un nombre **limité d'intérimaires** (polyvalents).

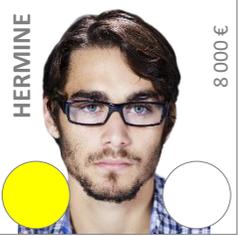
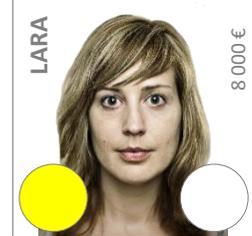


1	12 000 €	10 000 €	15 000 €	5	6
<p>SAMY</p> <p>8 000 €</p>	<p>LAURA</p> <p>12 000 €</p>	<p>HEURES SUPPLÉMENTAIRES</p>	<p>SOUS-TRAITANCE</p>		
<p>45 000 €</p>	<p>45 000 €</p>	<p>10 000 €</p>	<p>15 000 €</p>		

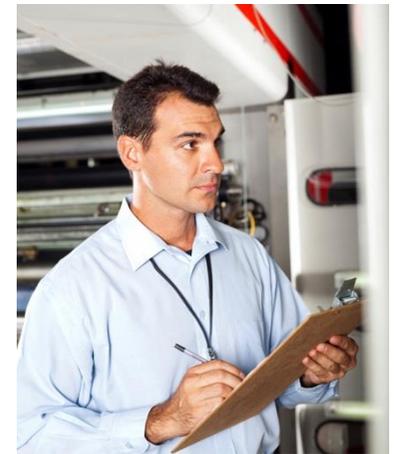
Une heure sup. maxi pour l'ensemble de l'usine

Sous-traitance : 1 lot maxi pour l'ensemble de l'usine

# POSITIONNER LES HEURES SUPP. OU LA SOUS-TRAITANCE

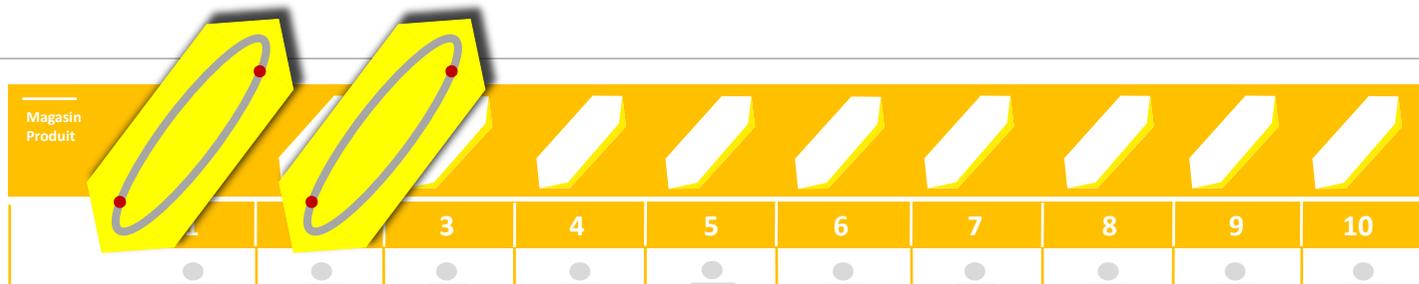
1	2	3	4	5	6
<p>HERMINE</p>  <p>8 000 €</p>	<p>LARA</p>  <p>8 000 €</p>	<p>ALEX</p>  <p>8 000 €</p>			<p>HEURES SUPPLÉMENTAIRES</p>   <p>10 000 €</p>
 <p>45 000 €</p>	 <p>45 000 €</p>				

L'entreprise doit payer pour chaque période  
**100 000 €** de **Frais de structure**



40 000 €

30 000 €



Salariés  
en arrêt  
maladie



Machines  
en panne



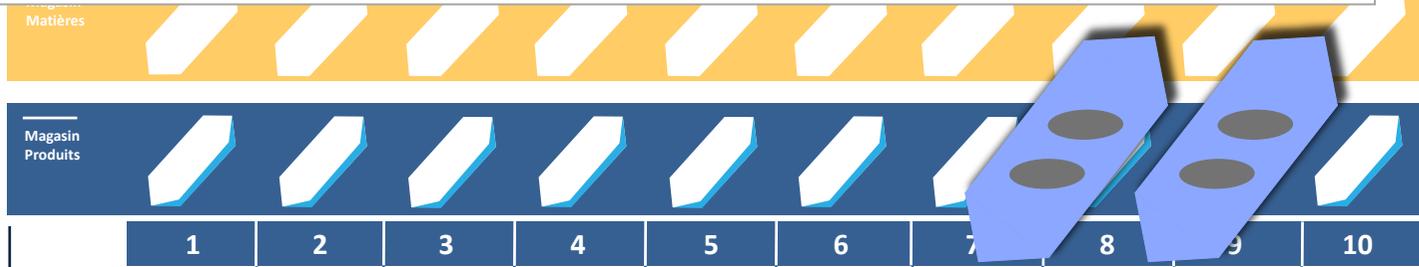
Magasin  
Annexe



Trésorerie



Toute commande non servie est **annulée**  
*L'annulation ne concerne que la quantité manquante*

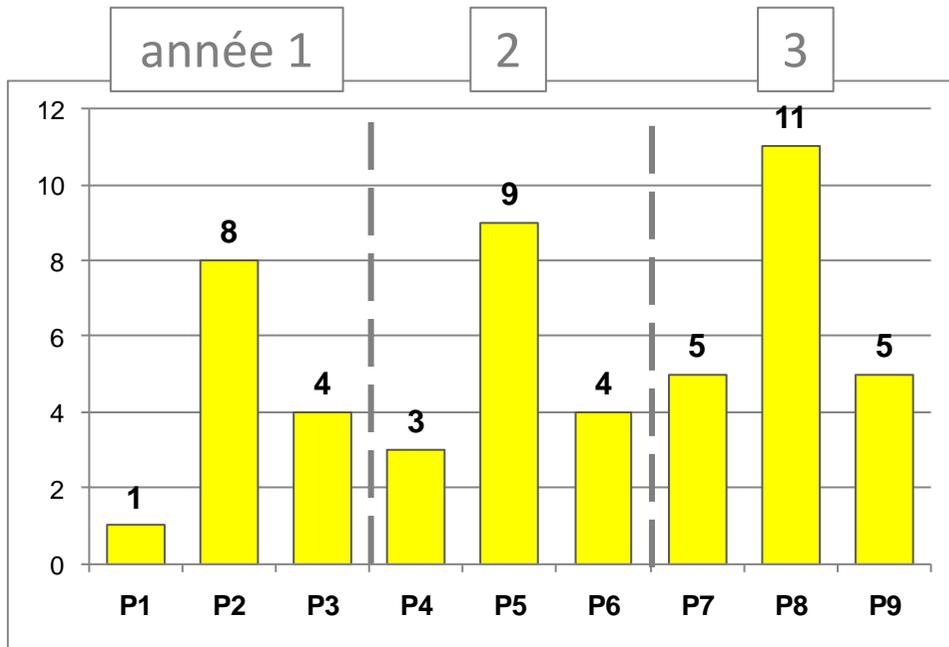


Possibilité de **vendre +** en baissant les prix (**promotions**)

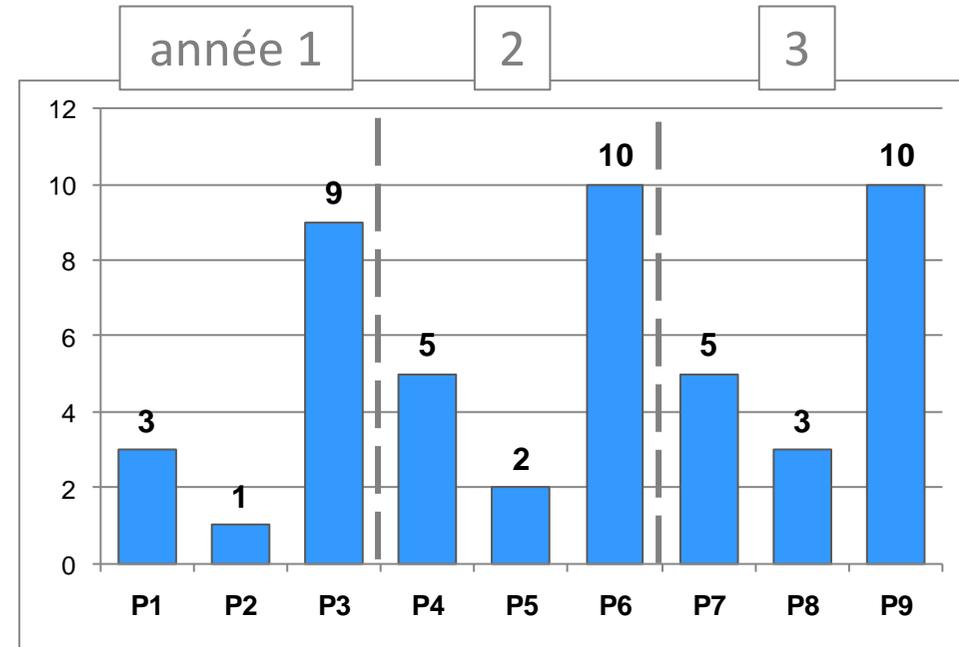
Voir le **Directeur des ventes**



## SURF



## SNOWBOARD



Année 1

P1

P2

P3

Année 2

P4

P5

P6

Année 3

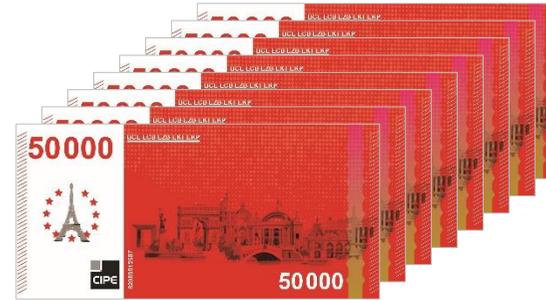
P7

P8

P9

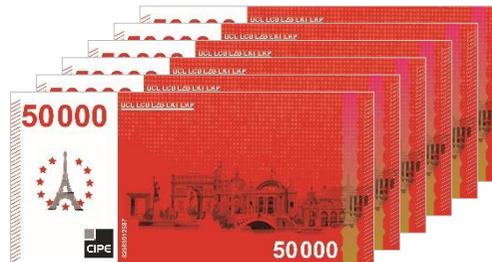
Une période représente **4 mois**. La simulation se déroule sur **9 périodes**.

Capital de départ : 400 000 €



On peut **emprunter** de l'argent, à court terme ou à long terme.

Conditions de l'emprunt : voir le **Directeur Financier**



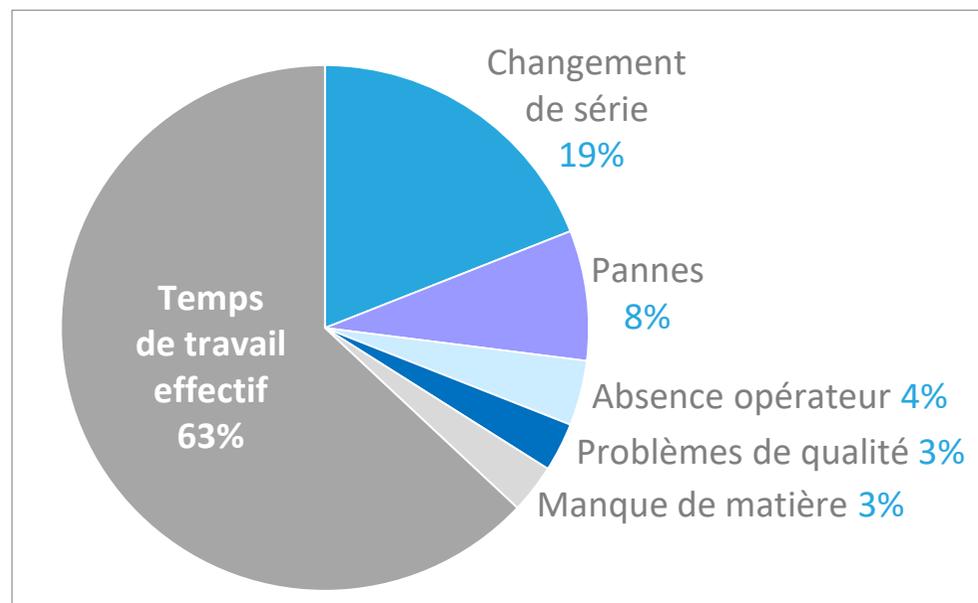
## 1P / MAINTENANCE PRÉVENTIVE

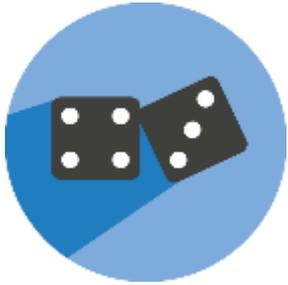
Une étude a montré ce que les pannes faisaient perdre à l'usine (voir graphique). Cela ne voulait pas dire qu'il fallait généraliser la maintenance préventive \* à toutes les machines. Il y avait des cas où la maintenance corrective \* demeurait préférable. Développer la maintenance préventive réduirait cependant le risque de panne.



	Machines en panne
1 ou 2	1 machine par atelier
3 ou 4	1 machine dans l'atelier Surf
5 ou 6	RAS

*Il s'agit de machines en panne pendant la période P2*





	Machines en panne
1 ou 2	1 machine par atelier
3 ou 4	1 machine dans l'atelier Surf
5 ou 6	RAS

*Il s'agit de machines en panne pendant la période P2*

Le dé détermine l'impact.  
Si vous engagez l'action  
(5 000 €) vous avez droit à  
**2 points** de plus au tirage  
du dé.

# PRÊTS À COMMENCER ?

Quantité à produire ?

Recruter, acheter de la matière, des machines, etc.

Décision **stratégique**

Payer les dépenses

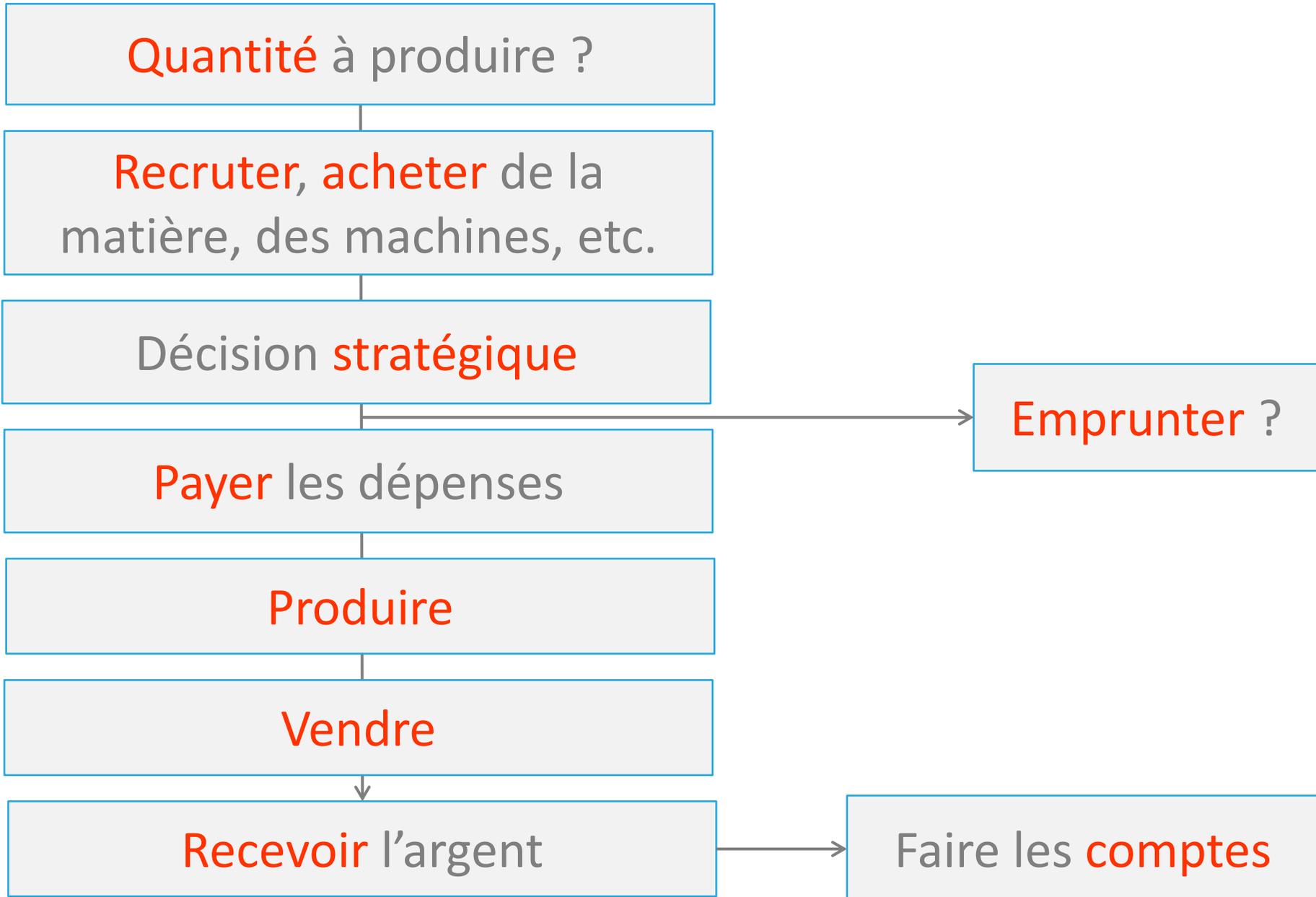
Produire

Vendre

Recevoir l'argent

Emprunter ?

Faire les **comptes**



## VENTES

Surf (40 000 €)		
Prix promo surf		
Snow (30 000 €)		
Prix promo Snow		
<b>Total à recevoir</b>		

Autres produits	
<b>DEMANDE NON SATISFAITE</b>	
	Surf
	Snowboard

**DÉPENSES  
&  
RECETTES**  
(recto)

## DÉPENSES hors investissements

Nature	Qté.	Coût unit.	Montant
Achat MP SURF		7 000 € 6 800 €	
Achat MP SNOW		5 000 € 4 800 €	
Magasin annexe		1000 €	
Salaires		8 000 €	
Intérim		12 000 €	
Heures sup.		10 000 €	
Formation		6 000 €	
Sous-traitance		15 000 €	
Frais structure			
1P. Maintenance préventive			
Frais financiers			
<b>Total à payer 1</b>			

## TRÉSORERIE

Caisse début	
- Total à payer 1 + 2	
= Besoin de financement	
+ Emprunts	
+ Recettes	
= Caisse fin	

## INVESTISSEMENTS

	Qté.	Prix	Total
Machine			
Amortissements			

← Total 2

L'amortissement se fait sur 5 ans (15 périodes)  
Arrondir au millier d'€ le plus proche

L'emprunt LT est un multiple de 50 000 €  
L'emprunt CT est un multiple de 10 000 €.

## FRAIS FINANCIERS

	Montant	Taux	Frais fin.
Emprunt LT			
Emprunt CT			

Table des taux d'intérêt

Capital	400 K€			
Emprunts	0 à 199 K€	200 à 399 K€	400 à 599 K€	600 K€ et +
% d'endettement	< 50%	50 à 100%	100 à 150%	> 150%
Note financière	AAA	BBB	CCC	DDD
Taux LT	5%	6%	8%	10%
Taux CT	10%	11%	13%	16%

# DÉBUT DE LA SIMULATION

Notez le résultat du tirage sur votre **Tableau de bord**



## Machines en panne

1 ou 2

1 machine par atelier

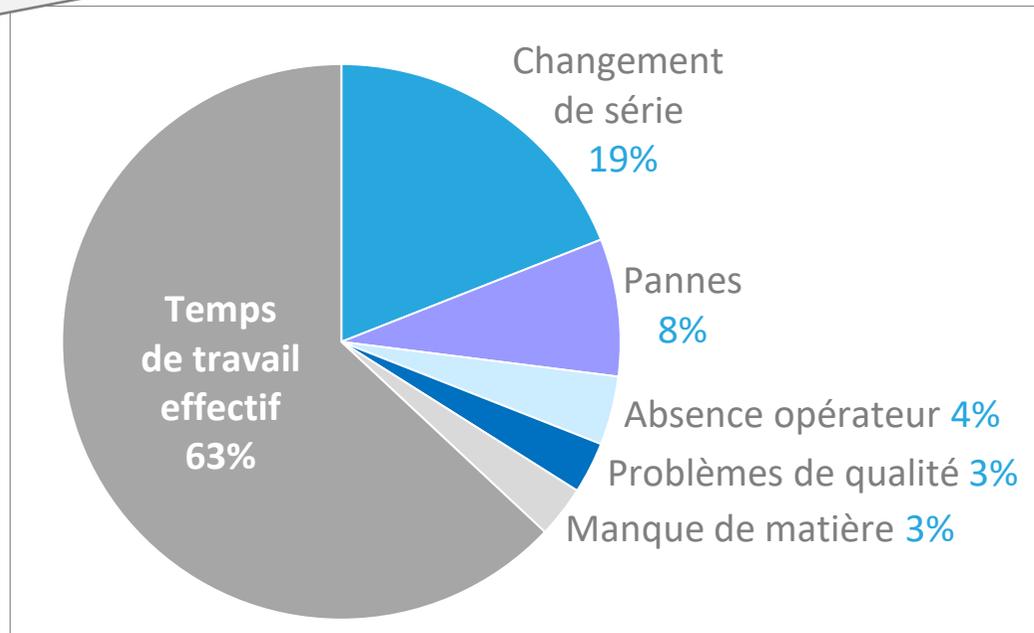
3 ou 4

1 machine dans l'atelier Surf

5 ou 6

RAS

*Il s'agit de machines en panne pendant la période P2*





Si vous disposez uniquement du bilan de l'entreprise, pouvez-vous affirmer que son bénéfice représente 5% de son chiffre d'affaires ?

A. Oui

B. Non

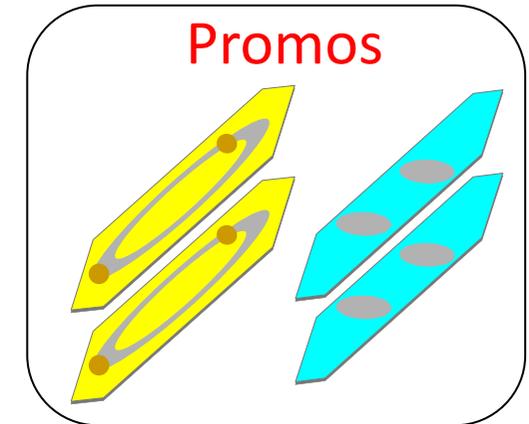
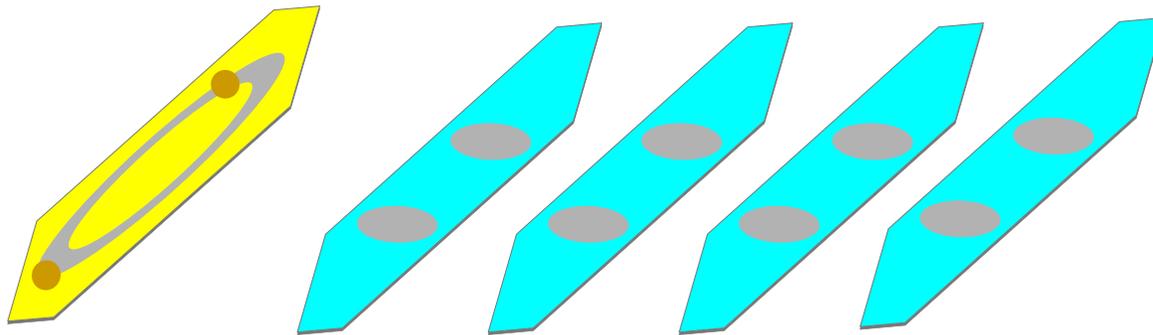
Les personnes suivantes seront en arrêt longue  
maladie pour la période à venir :

**SURF**

LARA – GIANNA – ANGELA – ACHILLE

**SNOWBOARD**

KHALIF – WERNER – CLOTILDE – BRUCE



1

4

Si la livraison est incomplète notez les **manquants** sur votre Feuille de saisie

Si la livraison complète n'est pas possible, la promotion est **prioritaire**.

## VENTES

Surf (40 000 €)	
<i>Prix promo surf</i>	37 000 €
Snow (30 000 €)	
<i>Prix promo Snow</i>	
<b>Total à recevoir</b>	

Notez ici les quantités livrées au tarif normal

Indiquez s'il y a eu un lot expédié au tarif promotionnel

Recevez la somme indiquée

# COMPTE DE RÉSULTATS DE LA PÉRIODE P1

## COMPTE DE RÉSULTATS

Ventes	
+ Stock fin	
- Stock début	
<b>= PRODUITS (a)</b>	
Charges d'exploitation	
+ Amortissements	
<b>= TOTAL CHARGES (b)</b>	
Résultat avant impôts (a-b)	
Impôts (33%)	
<b>RÉSULTAT après impôts</b>	

Calculez les produits en ajoutant aux ventes la variation des stocks

Le Total à payer 1 calculé précédemment

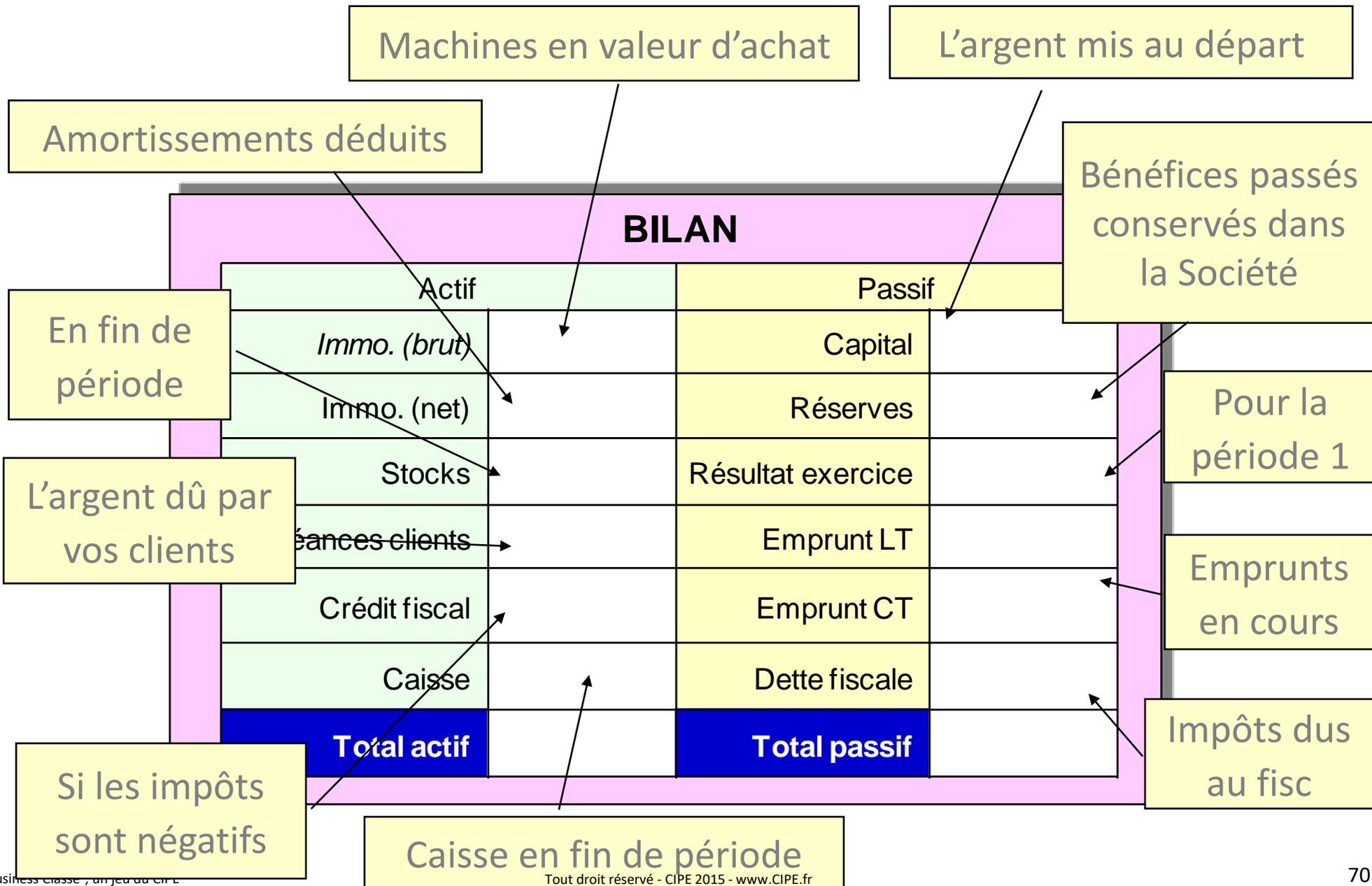
Les amortissements calculés précédemment

Différence entre les Produits et les Charges

Arrondissez aux 1000 € les plus proches

Calculez le résultat final

# BILAN DE LA PÉRIODE P1



## Période P1

Utilisez les cases blanches pour rentrer vos données. Cliquez sur la case pour faire apparaître la liste.

VENTES		
Surf (40 000 €)		
Prix promo surf		
Snow (30 000 €)		
Prix promo snow		
<b>Produits des ventes</b>	<b>0 €</b>	
<b>Autres produits</b>		
<b>DEMANDE NON SATISFAITE</b>		
	Surf	
	Snowboard	
<b>PRODUCTION</b>		
Surf		
Snow		
<b>STOCK</b>	Déb.	Fin
Surf		0
Snow		0
Matière Surf		0
Matière Snow		0
Valeur du stock (fin)		0 €

DEPENSES HORS INVESTISSEMENTS				
Nature	Qté.	Coût unit.	Montant	
Achat MP SURF		7 000 €	0 €	
Achat MP SNOW		5 000 €	0 €	
Magasins annexes	0	1 000 €	0 €	
Salaires		8 000 €	0 €	
Intérim		12 000 €	0 €	
Heures sup.		10 000 €	0 €	
Formation		6 000 €	0 €	
Sous-traitance		15 000 €	0 €	
Frais structure			100 000 €	
1P. Maintenance préventive				
Frais financiers			0 €	
<b>Total à payer 1</b>			<b>100 000 €</b>	

INVESTISSEMENTS		
Achats	Prix	Total à payer 2
	45 000 €	0 €

PARC MACHINES	
Total	Dispo.
0	0
0 €	
0 €	

TRESORERIE	
Caisse début	400 000 €
<b>Total à payer 1 + 2</b>	<b>100 000 €</b>
Caisse avant recettes	300 000 €
<b>EMPRUNTS</b>	
<i>Nouveau</i>	
<i>Long terme année 1</i>	
<i>Court terme</i>	
Caisse après <b>Emprunts</b>	300 000 €
Caisse après <b>Recettes</b>	300 000 €

amortissements -->

Note AAA



	Nouveau	Rembours.	En-cours	Taux	Frais fin.
<i>Long terme année 1</i>			0 €	5%	0 €
<i>Court terme</i>			0 €	10%	0 €

<-- Contrôlez la caisse avant les recettes



messages d'alerte

Rentrez les valeurs dans les cases blanches

# COMPTE DE RÉSULTATS DANS EXCEL

Compte de résultats	P1
<b>PRODUITS</b>	
Ventes	200 000 €
Autres produits	
Stock début de période	0 €
Stock fin de période	95 000 €
Variation stocks	95 000 €
<b>Total produits</b>	<b>295 000 €</b>
<b>CHARGES</b>	
Matières	60 000 €
Coût des stocks	10 000 €
Salaires	80 000 €
Intérim	0 €
Heures supp.	0 €
Formation	6 000 €
Sous-traitance	0 €
Frais structure	100 000 €
Décisions stratégiques	
Impact décisions stratégiques	
Amortissements	27 000 €
Frais financiers	0 €
<b>Total charges</b>	<b>283 000 €</b>

<b>RESULTATS</b>	
Résultat avant impôts	12 000 €
Impôt / bénéfices	4 000 €
Résultat net	8 000 €
Crédit fiscal	0 €
Dettes fiscales	4 000 €

PÉRIODE P2

etc ...

Jusqu'à la Période 6 ou 9

## Exemple de **Décision Stratégique**

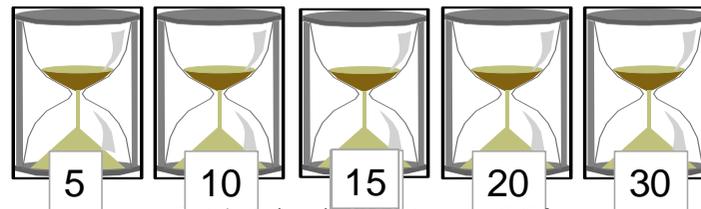
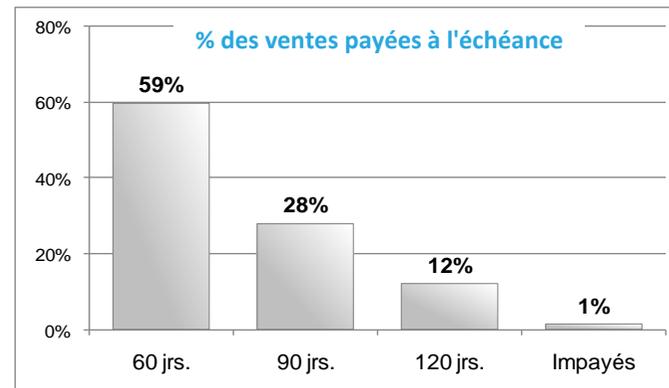
### 2F / RÉDUIRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT

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.



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

*Le retard concerne la période P2*



## Exemple de **Décision Stratégique**

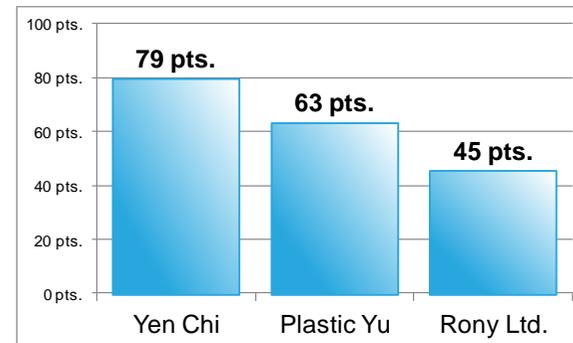
### 3F / DÉVELOPPER LES ACHATS EN CHINE

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.

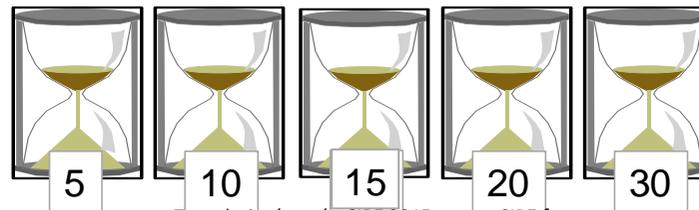
Liliane CASSIS, Responsable qualité, a jugé qu'en choisissant Yen Chi le risque de problème était faible.



	Conséquences
1 ou 2	- 10 000 €
3 ou 4	0 €
5 ou 6	+ 10 000 €



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



## Exemple de **Décision** **Stratégique**

### 4V / SPONSORISER UN CHAMPION DE SURF

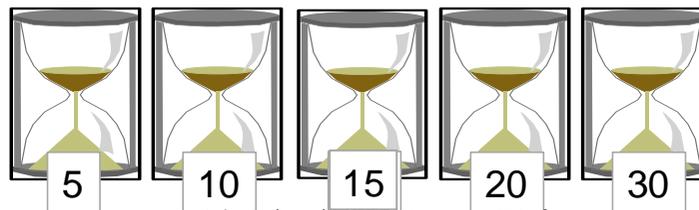
Mickey Turner est une vedette dans la communauté des surfeurs.

Le fait de le sponsoriser augmentera les ventes.



	Ventes
1 ou 2	+ 0 surf
3 ou 4	+ 1 surf
5 ou 6	+ 2 surfs

*Ventes en + sur la  
période P4*



## Exemple de **Décision Stratégique**

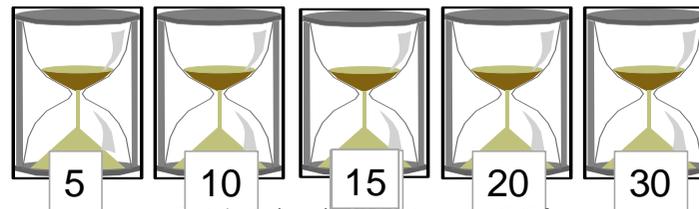
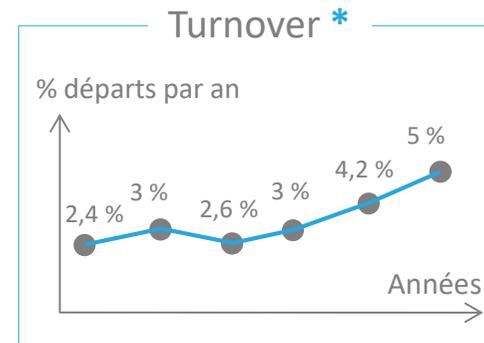
### 5R / REVOIR LES RÉMUNÉRATIONS

Du fait de la proximité de la Suisse, les salariés de Surf & Co comparent leurs salaires avec ceux de leur riche voisin. Or la comparaison est défavorable. Cela explique l'augmentation du turnover \* depuis quelques années (voir ci-dessous).  
Si l'on donne un coup de pouce sous forme de prime on aura sûrement moins de départs.



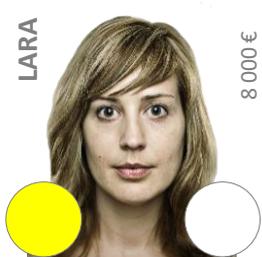
	Conséquences
1 ou 2	2 départs
3 ou 4	1 départ
5 ou 6	RAS

*Il faut compter 1 période pour recruter (en période P6) des remplaçants (opérationnels en période P7)*



# L'IMPACT D'UNE PANNE MACHINE

- Évaluer l'impact d'une panne machine

1	2	3	4
<p>SAMY</p>  <p>8 000 €</p>	<p>HERMINE</p>  <p>8 000 €</p>	<p>LARA</p>  <p>8 000 €</p>	
 <p>45 000 €</p>	 <p>45 000 €</p>	<p><b>PANNE</b></p>  <p>45 000 €</p>	

- Surcoût de :
  - 10 000 €, en cas d'Heures Supplémentaires
  - 15 000 €, en cas de Sous-Traitance
  - sans compter, le fait que la dépense de 8 000 € de salaire (de LARA) est inutile
- Si on ne peut pallier les conséquences de la panne de machine :
  - la perte de chiffre d'affaires
  - la dégradation du service au client, et donc de l'image

Exemple d' **Exercice complémentaire**

HEURES SUPPLÉMENTAIRES




10 000 €

SOUS-TRAITANCE

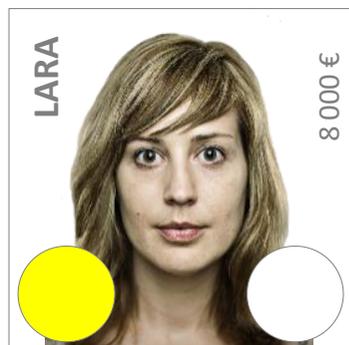



15 000 €

# LE COÛT DE LA FLEXIBILITÉ

Exemple d' **Exercice complémentaire**

- Calculez votre coût de la flexibilité sur P5 :



**8 000 €**



**10 000 €**

**+ 2 000 €**



**12 000 €**

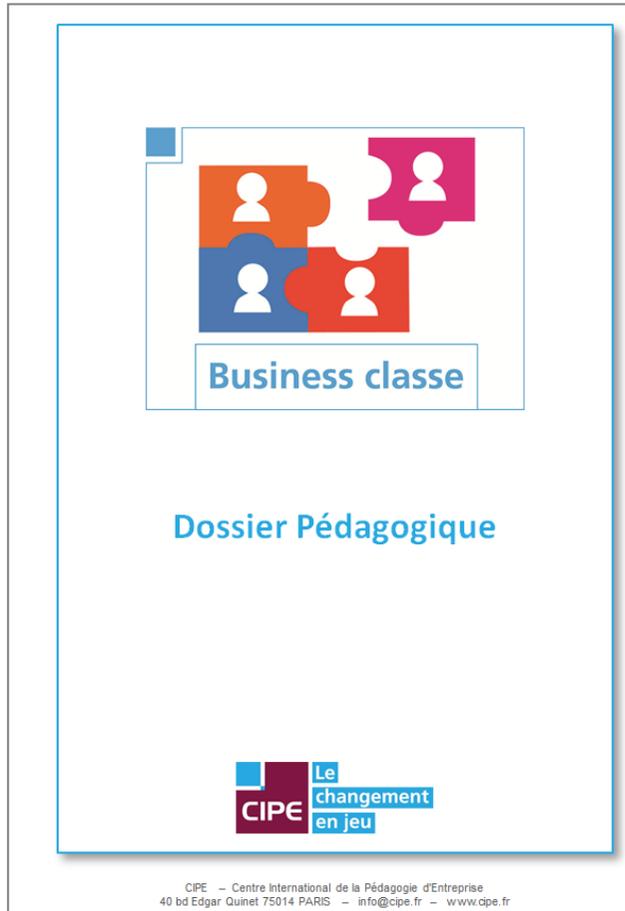
**+ 4 000 €**



**15 000 €**

**+ 7 000 €**

- Le débriefing est orienté autour du Dossier Pédagogique fourni, comprenant 10 dossiers :



Dossier n°1. Y a-t-il un gagnant dans la salle ?

Dossier n°2. Des décisions difficiles.

Dossier n°3. L'optimisation économique

Dossier n°4. Le plan de production

Dossier n°5. Les coûts de revient

Dossier n°6. Les indicateurs

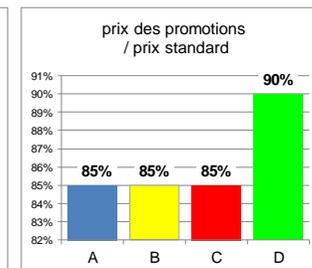
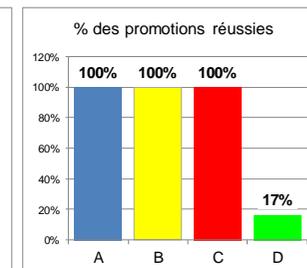
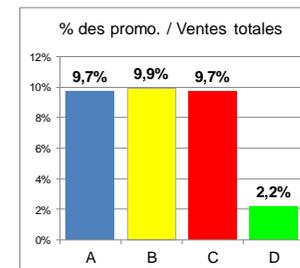
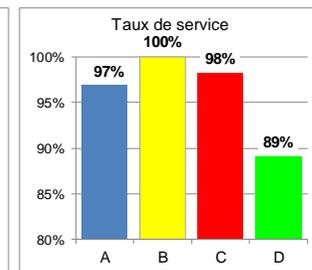
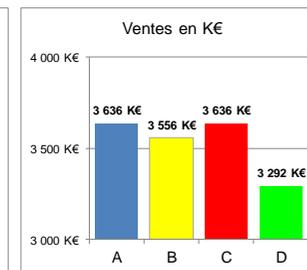
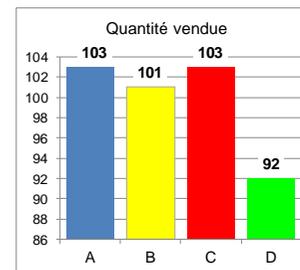
Dossier n°7. Les aléas

Dossier n°8. Le choix d'une stratégie

Dossier n°9. L'utilisation des bénéfices

Dossier n°10. L'entreprise réelle

- Chaque équipe pourra élaborer un dossier de restitution.
- Elle doit présenter son entreprise, dans le but de la revendre, ou d'obtenir une augmentation de capital auprès d'investisseurs
- L'objectif est double :
  - Synthétiser le vécu de l'entreprise sur les 9 périodes du jeu
  - Identifier les points forts de l'entreprise
- Le dossier est construit par chaque équipe en dehors de la salle, et est :
  - soit donné à l'enseignant
  - soit présenté à l'enseignant (exposé)
- Il fait l'objet d'une notation
- L'animateur donne aux équipes les graphiques comparatifs des équipes (provenant du tableau de bord de l'animateur).
  - Ci-contre, extrait du tableau de bord concernant les indicateurs de Vente



# 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

Diverses formules de mise en œuvre du jeu sont possibles : *n'hésitez pas à nous contacter*

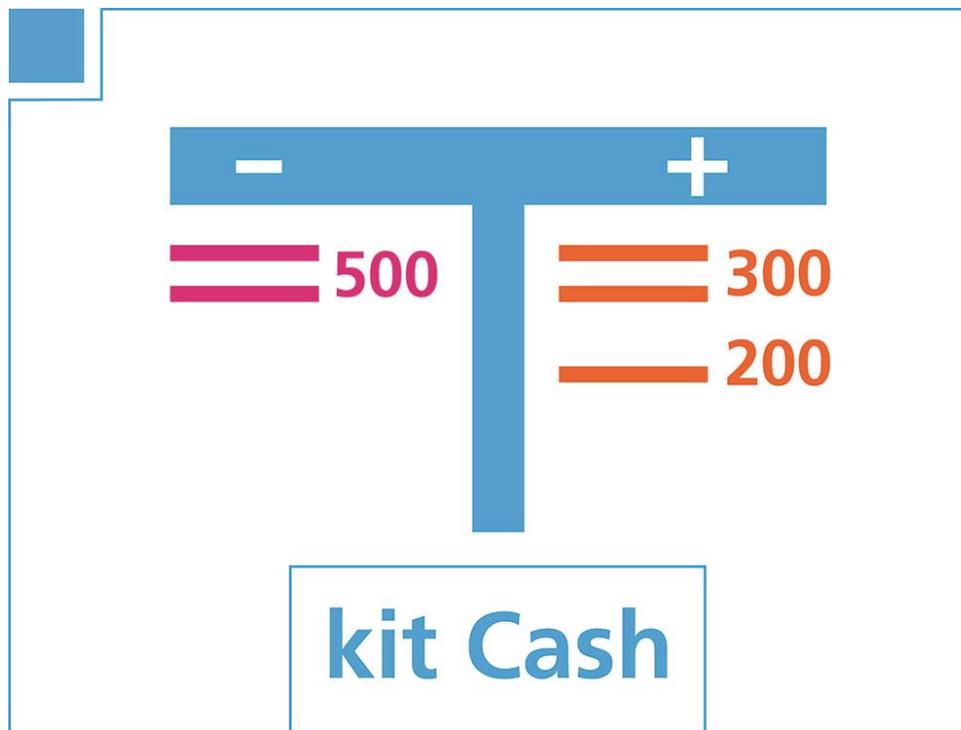
Contact : **Nadia GHARBI**

Tél. : 01 40 64 59 18

Mail : [info@cipe.fr](mailto:info@cipe.fr)

- **Acquisition** du jeu :
  - Matériel
  - Licence d'utilisation
  - Option de formation de mise en main (formation des futurs formateurs à l'utilisation du jeu)
  - Option de customisation du jeu à votre problématique
- Achat d'une **animation** du jeu :
  - Réalisée par un animateur du CIPE
  - Incluant le matériel mis en œuvre
  - Option de customisation de l'animation à votre problématique
- Le jeu peut être **customisé**, à divers niveaux :
  - Vocabulaire utilisé
  - Choix de chapitres spécifiques du jeu existant
  - Ajout de concepts / chapitres
  - Adaptation du jeu à un nombre de stagiaires important
  - Etc.

*diaporama de présentation  
du jeu d'entreprise :*



un jeu d'entreprise pour développer une relation clientèle durable  
dans le domaine bancaire (le jeu peut s'adapter à d'autres domaines)

Acquérir des connaissances concernant l'économie d'entreprise :

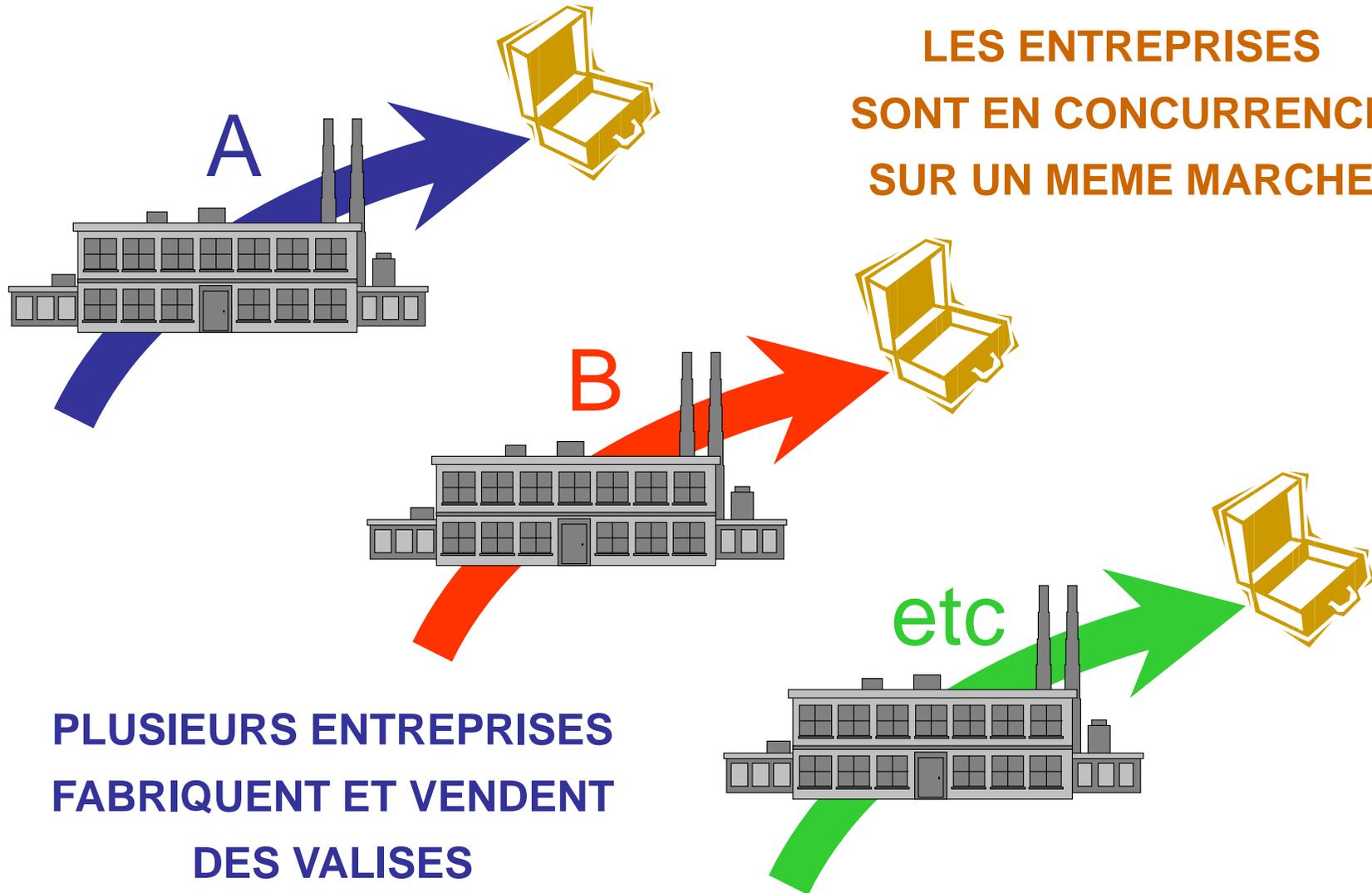
- Analyser les prévisions de vente
- Construire un budget
- Construire un tableau des emprunts
- Construire un tableau des amortissements
- Élaborer une stratégie de positionnement produit
- Définir les politiques d'investissement
- Élaborer les comptes
  - Compte de résultat, Bilan
  - Tableau des amortissements, tableau des emprunts
- Analyser les performances économiques



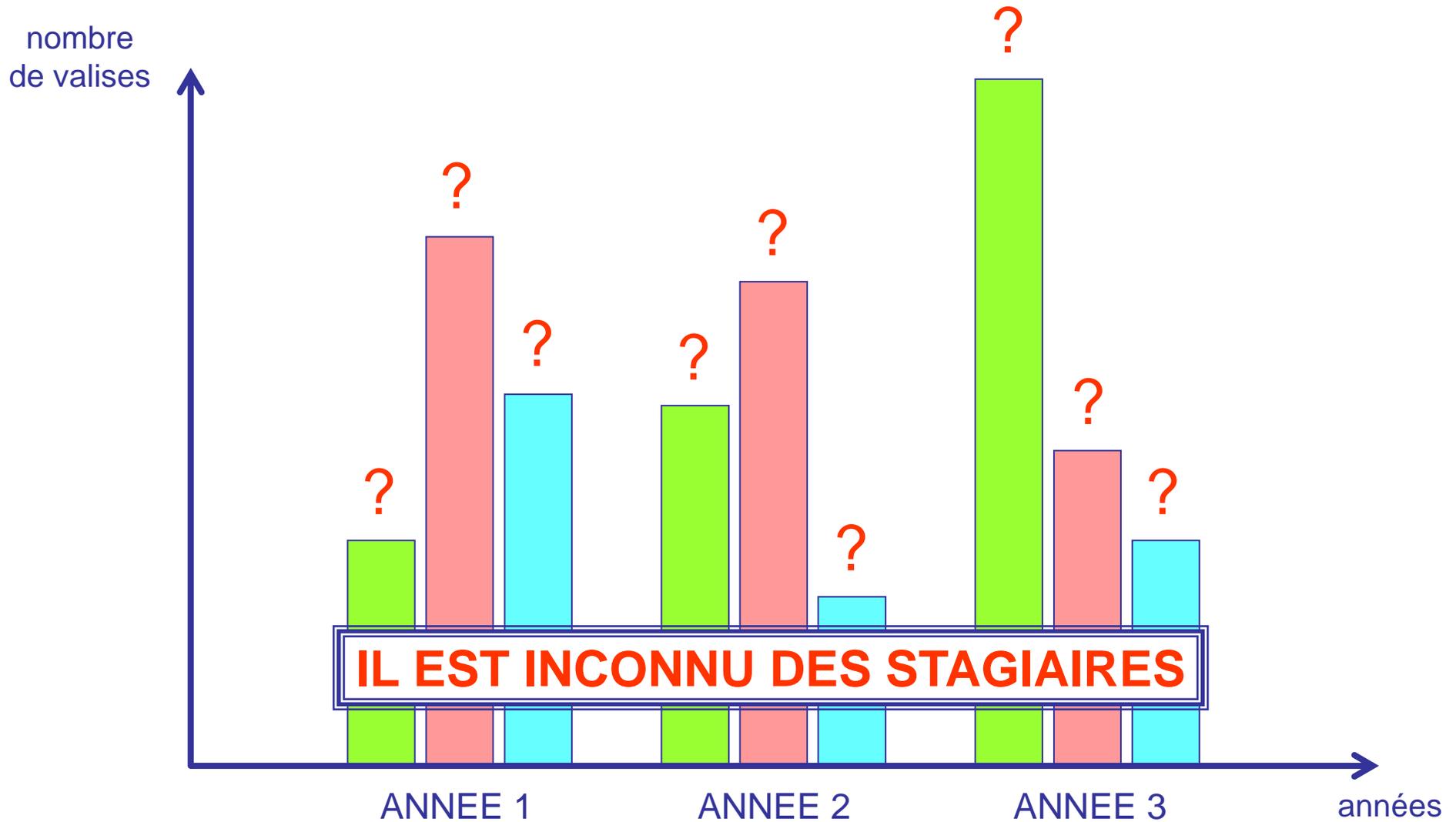
- Public concerné : Cadres, Encadrement, Employés
- Taille du groupe : entre 12 et 24 personnes

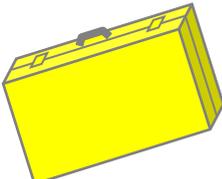
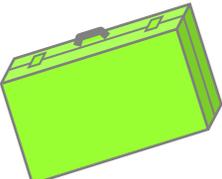
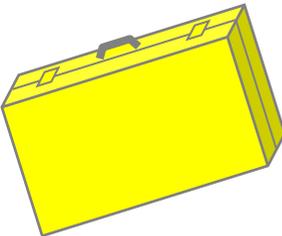
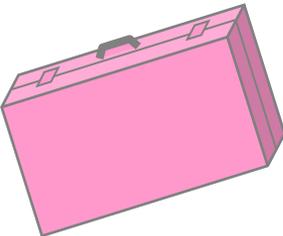
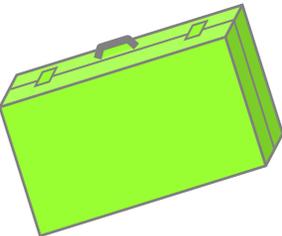


- 1 à 2 jours
  - Fractionnable



# Le marché est limité et déterminé à l'avance



... 3 couleurs ... 3 dimensions	JAUNE	ROSE	VERT
PETITE			
MOYENNE			
GRANDE			

un MODELE est caractérisé par sa taille et sa couleur

chaque équipe définit  
les modèles qu'elle va fabriquer  
et mettre sur le marché



... 3 couleurs ... 3 dimensions	JAUNE	ROSE	VERT
PETITE	 x 2		
MOYENNE			 x 1
GRANDE			 x 2

## Des **INFORMATIONS COMMERCIALES**

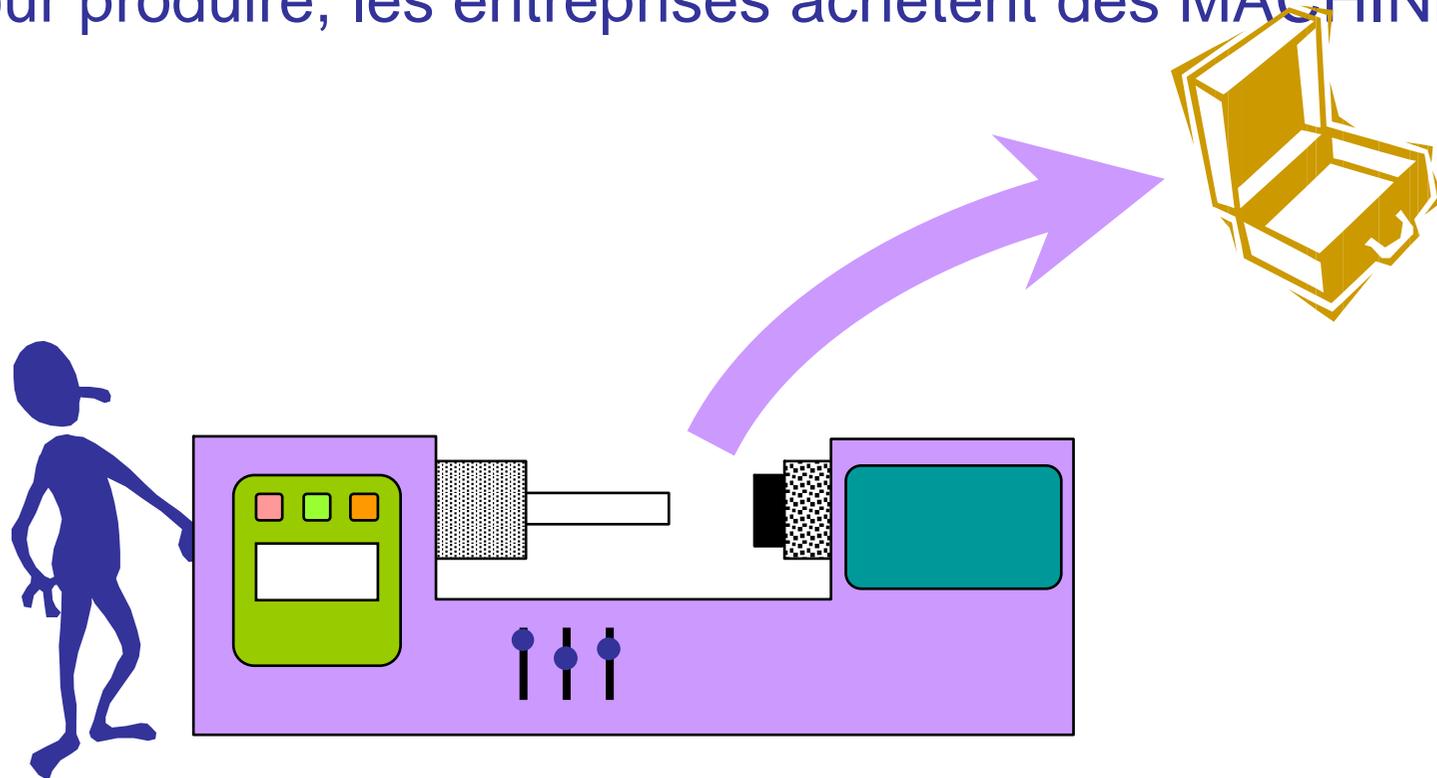
vous aideront à choisir les modèles  
qui se vendront le mieux

**LONG TERME**  
tendance

**MOYEN TERME**  
qualitative

**COURT TERME**  
quantitative

Pour produire, les entreprises achètent des MACHINES



Chaque machine est conduite par un OPERATEUR  
et produit UNE VALISE par AN

Chaque année :

1. Vous faites vos **choix** (produits & investissements)
2. Vous préparez votre **budget**
3. Vous produisez et vendez (**exploitation**)
4. Vous faites vos **comptes**
5. Vous analysez et comparez les **résultats**



Chaque participant dispose :

1. d'un Dossier du Participant (gestion de l'entreprise)
2. d'un Livret Pédagogique (fiches pédagogiques)

## LA CREATION DE VOTRE ENTREPRISE

Dans la réalité, on rencontre souvent des entreprises créées depuis plus ou moins longtemps.

Dans le jeu, pour simplifier, on part de zéro, au moment de la création de l'entreprise.

Pour démarrez l'animateur va vous verser le capital de l'entreprise : 400 Euros.

Inscrivez cette somme sur la feuille de caisse page 27.

Tous les autres mouvements d'argent devront être notés de la même manière.

Suivez les instructions de l'animateur ...

Bon courage et ...  
que le meilleur gagne !

### Nota :

1. Dans le jeu, on utilise l'Euro comme monnaie ; pour simplifier, les valeurs sont petites et ne correspondent à rien de réel.
2. Vous arrondirez les nombres à virgule à l'Euro supérieur ou inférieur, en fonction de ce qui vous avantage.
3. Les valeurs indiquées dans le livret pour la première année ne sont valables que pour la première année ; après, elles sont susceptibles d'évoluer.

Extrait  
du Dossier  
du Participant

Kit-Cash® page 27

## LA CAISSE

Année 1

Le tableau ci-dessous récapitule tous les mouvements d'argent :  
les entrées sont en +, les sorties sont en -.

LIBELLE DE L'OPERATION	ENTREES +	SORTIES -	SITUATION DE CAISSE
• Réception du capital	400		
• Paiement des machines		300	
• Réception de l'emprunt	210		
<b>CAISSE DE DEBUT D'EXPLOITATION</b>			
• Réception du découvert			
• Paiement des F à P			
• Réception du CA			
• Remboursement découvert + agios		0	
• Paiement des impôts (*)		0	
• Participation			



# 3 types d'informations commerciales



Kit-Cash®

**ANNEE 1 - Type 1**

Répartition des parts de marché par couleur :

Valises jaunes : 13 %  
 Valises vertes : 44 %  
 Valises roses : 43 %

**Tendance des ventes totales**

Kit-Cash®

**ANNEE 1 - Type 2**

C'est la première fois que vous allez devoir faire un choix de produits : nous allons vous y aider en vous donnant les tendances que nous avons cru percevoir sur le marché des valises.

**Les valises jaunes** vont encore se vendre à un niveau moyen ; mais c'est la dernière année : après, une forte baisse risque de se manifester. Toutefois, un petit courant d'affaires sur ce produit continuera à se maintenir.

**Les valises vertes** sont un produit assez nouveau qui est en période de démarrage. Les ventes seront faibles en année 1 et 2 ; elles augmenteront très vite par la suite.

**Les valises roses** sont cette année les plus vendues ; cela se maintiendra encore en 2ème année. La baisse commencera en 3ème année et se poursuivra en 4ème et 5ème année.

Kit-Cash®

**ANNEE 1 - Type 3**

Les ventes prévues pour l'année 1 sont les suivantes :

Valises jaunes : de 7 à 9  
 Valises vertes : de 3 à 5  
 Valises roses : de 12 à 14

Les modèles les plus vendus sont : moyen rose, petit rose, moyen jaune. Les modèles qui se vendront très peu sont : petit et grand vert

*Essayez de reconstituer le marché produit par produit avec un tableau comme celui-ci*

	Petit	Moyen	Grand	Total
Jaune				
Vert				
Rose				
TOTAL				

## LES DECISIONS

EXERCICES INDIVIDUELS

DECISIONS DE L'ENTREPRISE

1) Quel(s) type(s) d'information commerciale pensez-vous acheter ?

INFORMATION(S) COMMERCIALE(S)

Ty  
Ty  
T

Pourquoi ?



2) D'après les informations, quels modèles de valises pensez-vous devoir fabriquer ?

Pourquoi ?

MODELES FABRIQUES

	Petit	Moyen	Grand
Jaune			
Vert			
Rose			

Total fabriqué : .....

3) Combien pensez-vous fabriquer ?  
 RAPPEL : 3 modèles maxi par an.

1 modèle = 1 case  
 TROIS CASES MAXI

4) Combien de machines devez-vous acheter ?

- petit modèle :
- moyen modèle :
- grand modèle :

ACHAT DE MACHINES

Nombre de machines : .....

Prix total : .....

**LE BUDGET (1/3)**

Voir les fiches D1 et D2.

RUBRIQUE	TEXTE EXPLICATIF	ELEMENTS DE CALCUL																		
<b>Frais Variables</b>	<p>Ce sont les frais liés à l'acte de production ou de vente. Ils sont proportionnels à la quantité fabriquée (si la quantité est multipliée par 2, alors les frais proportionnels sont aussi multipliés par 2).</p> <p>1- Pour la production, il s'agit de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la matière première</li> <li>- la main d'œuvre de production</li> </ul> <p>2- Pour le commercial, c'est la rémunération des représentants.</p>	<p>30 Euros par valise</p> <p>15 Euros par opérateur</p> <p>2 Euros par valise</p>																		
<b>Frais de Structure</b>	<p>Ce sont les frais non liés directement à l'acte de production ou de vente. Ils ne sont pas proportionnels à la quantité fabriquée (si la quantité est multipliée par 2, alors les frais proportionnels augmentent sans toutefois doubler).</p> <p>1- Pour la production, ce sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les frais de structure de production</li> </ul> <p>2- Pour le commercial, ce sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les frais de structure commerciaux</li> <li>- les informations commerciales</li> <li>- la publicité</li> </ul> <p>3- Les autres frais, qui sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la formation</li> <li>- la qualité</li> </ul>	<p>Nombre de valises</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> <th>6</th> <th>7</th> <th>8</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>56</td> <td>76</td> <td>92</td> <td>109</td> <td>126</td> <td>143</td> </tr> <tr> <td>14</td> <td>18</td> <td>21</td> <td>23</td> <td>25</td> <td>26</td> </tr> </tbody> </table> <p>10 Euros par information</p> <p>0, 10, 15 ou 20 Euros</p> <p>0, 10, 15 ou 20 Euros</p> <p>0, 10, 15 ou 20 Euros</p>	3	4	5	6	7	8	56	76	92	109	126	143	14	18	21	23	25	26
3	4	5	6	7	8															
56	76	92	109	126	143															
14	18	21	23	25	26															
<b>Imprévus</b>	Au cours de l'année, vous allez tirer des cartes, et l'animateur vous soumettra aux aléas de l'actualité (à partir de l'année 2) ; ces événements ont des répercussions financières, agréables ou désagréables, mais vous ne les connaîtrez qu'après avoir établi les prévisions que ne pourrez plus modifier ; prenez donc des précautions en prévoyant une somme en imprévus (20 Euros).																			
<b>Sous-Total</b>		F.Prop + F.Stru + I																		

**LE BUDGET (1/3)**

CALCULS EVENTUELS	PREVISION	REEL	RAPPEL DU LIBELLE	CODE
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....	Total des Frais Proportionnels	F.Prop
	.....	.....	Frais de Structure de Production	
	.....	.....	Frais de Structure Commerciaux	
	.....	.....	Information(s) Commerciale(s)	
	.....	.....	Investissement en Publicité	
	.....	.....	Investissement en Formation	
	.....	.....	Investissement en Qualité	
	.....	.....	Total des Frais de Structure	F.Stru
	.....	.....	Imprévus	I
	.....	.....	Sous-Total	S/T

**Extrait  
du Dossier  
du Participant**

## LE BUDGET (2/3)

RUBRIQUE	TEXTE EXPLICATIF	ELEMENTS DE CALCUL																				
<b>Frais Financiers</b>	<p>Voir les fiches E1 et E2.</p> <p>Ce sont les intérêts des emprunts dus à la banque. Pour en connaître le montant, vous devez calculer l'emprunt que vous allez faire.</p> <p>1) Comparez le montant de vos dépenses prévues avec vos disponibilités en caisse (pour l'instant, il n'y a que la somme du capital). La différence (d) vous donne une première évaluation de vos besoins ; elle n'est pas complète car vous n'avez pas encore compté les intérêts (ils représenteront 9% du montant de l'emprunt) dans la liste des frais : vous devez donc emprunter plus que l'évaluation du besoin (prenez une marge d'environ 12 %).</p> <p>2) Vérifiez le montant de l'emprunt :</p> <table border="1" style="margin: 10px auto; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Dépenses</th> <th colspan="2">Disponibilités</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Machines .....</td> <td>.....</td> <td>Caisse .....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>S/T .....</td> <td>.....</td> <td>Emprunt .....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>Intérêts (9 %) .....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td><i>total</i> .....</td> <td>.....</td> <td><i>total</i> .....</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table> <p>3) Remplissez le tableau des emprunts.</p> <p>4) Si en cours d'année, à cause d'une erreur de calcul ou d'un imprévu important, vous manquez d'argent, la banque peut vous consentir un découvert bancaire jusqu'à ce que vous receviez votre chiffre d'affaires.</p>	Dépenses		Disponibilités		Machines .....	.....	Caisse .....	.....	S/T .....	.....	Emprunt .....	.....	Intérêts (9 %) .....	.....	.....	.....	<i>total</i> .....	.....	<i>total</i> .....	.....	<p>Achat Machines .....</p> <p>Sous-Total S/T + .....</p> <p><i>Total dépenses</i> = .....</p> <p>Caisse - .....</p> <p>Evaluation du Besoin (d) = .....</p> <p>Marge (# 12 %) + .....</p> <p><i>Total théorique</i> = .....</p> <p><i>Montant Emprunt</i> = .....</p> <p>(à reporter ci-contre pour vérification)</p> <p><u>Taux du découvert</u></p> <p>C'est le double du taux d'intérêt de l'emprunt.</p>
	Dépenses		Disponibilités																			
Machines .....	.....	Caisse .....	.....																			
S/T .....	.....	Emprunt .....	.....																			
Intérêts (9 %) .....	.....	.....	.....																			
<i>total</i> .....	.....	<i>total</i> .....	.....																			
<b>Agios éventuels</b>	Ce sont les frais financiers que l'on paye en cas de découvert.	Agios																				
<b>TOTAL DES FRAIS A PAYER</b>	C'est la somme des Frais Proportionnels, des Frais de Structure, des Imprévus, et des Frais Financiers.	F.Prop + F.Stru + I + FF																				
<b>Amortissement</b>	<p>Voir les fiches C1 et C2.</p> <p>1) L'amortissement est une sorte d'épargne forcée faite chaque année pour pouvoir remplacer les machines usées.</p> <p>2) Remplissez le tableau des amortissements.</p>	<p><u>Amortissement sur 10 ans</u></p> <p>1 dixième de la valeur des machines est portée dans les charges chaque année</p>																				
	<b>TOTAL DES CHARGES</b>	C'est la somme des Frais Proportionnels, des Frais de Structure, des Imprévus, des Frais Financiers, des Amortissements, et des Agios éventuels (en cas de découvert).	F.Prop + F.Stru + I + FF + Amort + Agios éventuels																			

## LE BUDGET (2/3)

CALCULS EVENTUELS	PREVISION	REEL	RAPPEL DU LIBELLE	CODE
			Frais Financiers	FF
	<i>INTERDIT</i>	.....	Agios	<b>Agios</b>
	.....	.....	Total des Frais à Payer	<b>F à P</b>
	.....	.....	Amortissement	<b>Amort</b>
	.....	.....	Total des Charges	<b>T C</b>



- Le budget est établi ; il faut maintenant faire fonctionner l'entreprise : c'est la phase d'EXPLOITATION.
  - 1- Approvisionnement de la matière première (le paiement se fera plus tard).
  - 2- Fabrication et identification des valises (entreprise, prix)
  - 3- Livraison des valises auprès du marché tenu par l'animateur.
  - 4- Diffusion de l'actualité par l'animateur.
  - 5- Tirage des cartes Notes de Service et Evénements par chaque entreprise.
  - 6- Calcul définitif du budget . Arrêtez-vous au Total des Frais à Payer (F à P).
  - 7- Vérification du contenu de la caisse. Le cas échéant, demande d'autorisation de découvert, et réception du découvert.
  - 8- Paiement des frais (F à P) auprès de la banque (en cas de découvert les frais à payer ne contiennent, bien sûr, pas le remboursement du découvert accordé, ni les agios sur découvert). Ecrire ce montant (F à P) sans les agios sur la feuille de caisse.
  - 9- Découverte du marché par l'animateur :

*ETC.*

Exemple  
de carte  
"note de service"

Kit-Cash®

## NOTE DE SERVICE

Émetteur : Direction Commerciale

### LA PUBLICITÉ PORTE SES FRUITS

Si nos dépenses de publicité ont été d'au moins 15 Euros par an en moyenne depuis l'année 1,

**Nous pouvons vendre**

**2 valises de plus que le marché prévu (\*)**

Cet investissement a permis de faire la promotion de nos produits en diffusant un nouveau catalogue.

Le Directeur Commercial

(\*) Vous pouvez vendre 2 valises (du même modèle) de plus que le marché prévu  
Indiquez à l'animateur le modèle de votre choix

Exemple  
de carte  
"événement"

Kit-Cash®

## ÉVÉNEMENT

Émetteur : Direction de la Production

Les résultats de nos derniers audits internes, sur les méthodes de travail, montrent clairement une dérive : nous appliquons, de façon moins rigoureuse, les règles que nous avons fixées.

**Les coûts fixes de Production augmentent**

**de 10 Euros pour l'année en cours (\*)**

Le Directeur de la Production

(\*) Calculez et inscrivez vos nouveaux coûts fixes de Production

# LE COMPTE DE RESULTAT (1/2)

## 1ère Etape : REPARTITION DU RESULTAT BRUT

(voir la fiche N1)

<p style="text-align: center; font-weight: bold;">RESULTAT BRUT</p> <p style="text-align: center;">reprendre colonne REEL du budget</p> <p style="text-align: center; margin-top: 20px;">..... R B</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">IMPOTS</p> <p style="text-align: center;">égal à 50 % du Résultat Brut en année 1</p> <p style="text-align: center; margin-top: 20px;">..... I S</p>
	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">PARTICIPATION</p> <p style="text-align: center;">pas de participation en année 1</p> <p style="text-align: center; margin-top: 20px;"><b>0</b> ..... P A</p>
	<p style="text-align: center; font-weight: bold;">RESULTAT NET</p> <p style="text-align: center;">= R B - I S - P A</p> <p style="text-align: center; margin-top: 20px;">..... R N</p>

# LE COMPTE DE RESULTAT (2/2)

## 2ème Etape : ETABLISSEMENT DU COMPTE DE RESULTAT

(voir les fiches K1 et K2)

	CHARGES	
F à P	Frais à Payer (*) .....	Chi
A	Amortissements .....	Variation de Stock .....
I S	Impôts .....	
P A	Participation .....	
R N	Résultat Net .....	
	Total des Charges .....	Total des Produits .....



(\*) en cas de découvert bancaire, les F à P doivent tenir compte des agios sur découvert.

### LE COMPTE DE RESULTAT EST TOUJOURS EQUILIBRE.

Si ce n'est pas le cas, une erreur s'est glissée quelque part ; avec un peu de patience et l'aide de l'animateur vous devriez la retrouver rapidement.

## 3ème Etape : AFFECTATION DU RESULTAT NET

LA PREMIERE ANNEE, tout le Résultat Net est mis en RESERVES au passif du Bilan.

LES ANNEES SUIVANTES, il faudra verser des DIVIDENDES aux actionnaires.

Voir les fiches P1 à P3.

## LE BILAN DE DEBUT D'EXPLOITATION

Voir les fiches J1 à J7.

### ATTENTION

Le bilan de début d'exploitation représente la « photo » du PATRIMOINE de l'entreprise, et ce avant l'exploitation.

Les valeurs des éléments sont donc celles d'avant l'exploitation.

EMPLOIS	RESSOURCES
Machines .....	Capital .....
Caisse .....	Emprunt .....
Total Emplois .....	Total Ressources .....

**LE BILAN EST TOUJOURS EQUILIBRE.**

## LE BILAN DE FIN D'EXPLOITATION

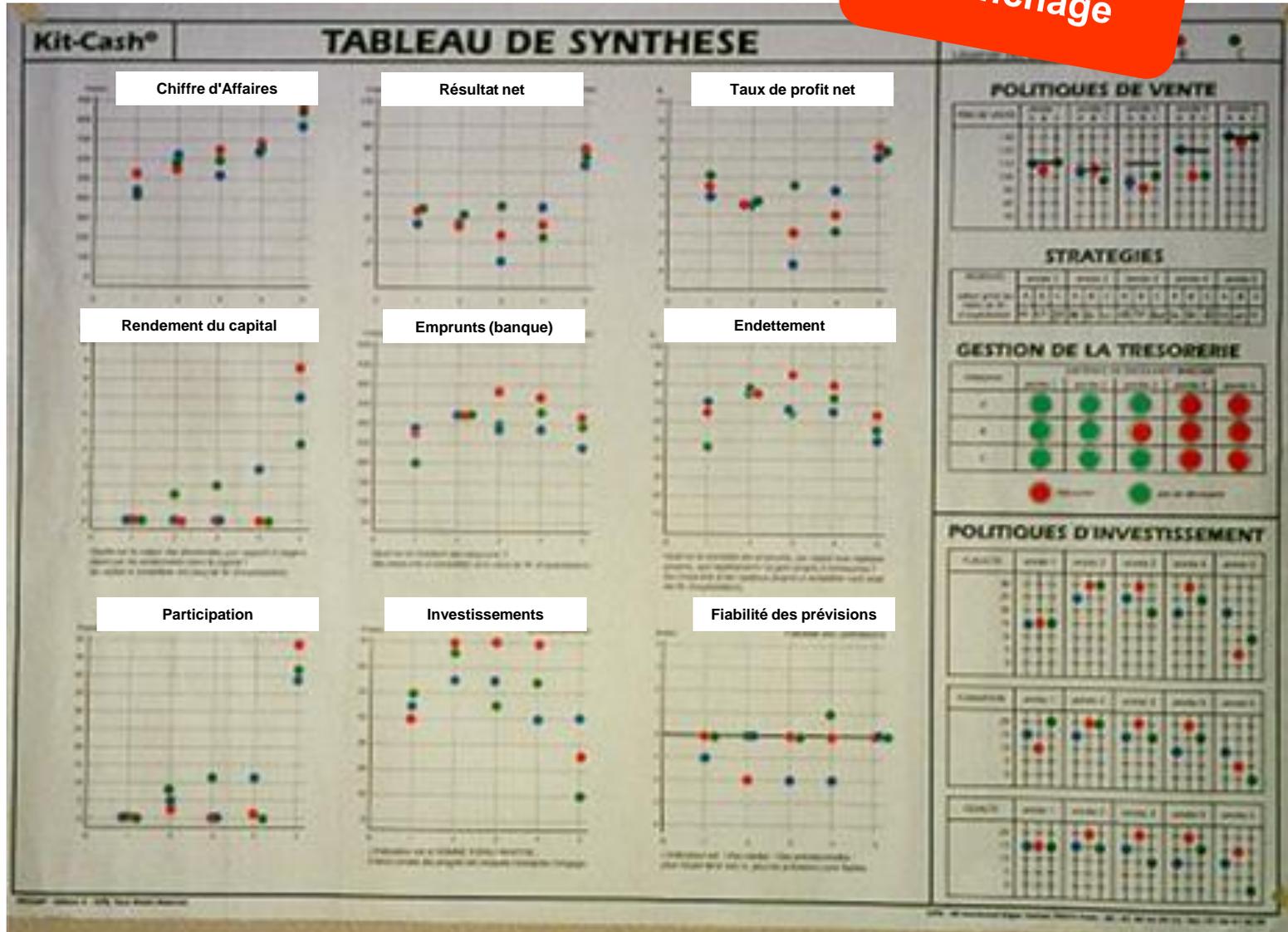
EMPLOIS	
Machines (1) .....	Capital .....
Stocks .....	{ . Résultat (2) .....
Caisse .....	Dettes .....
	{ . Emprunt (3) .....
	{ . Impôts (4) .....
Total Emplois .....	Total Ressources .....

**Extrait  
du Dossier  
du Participant**

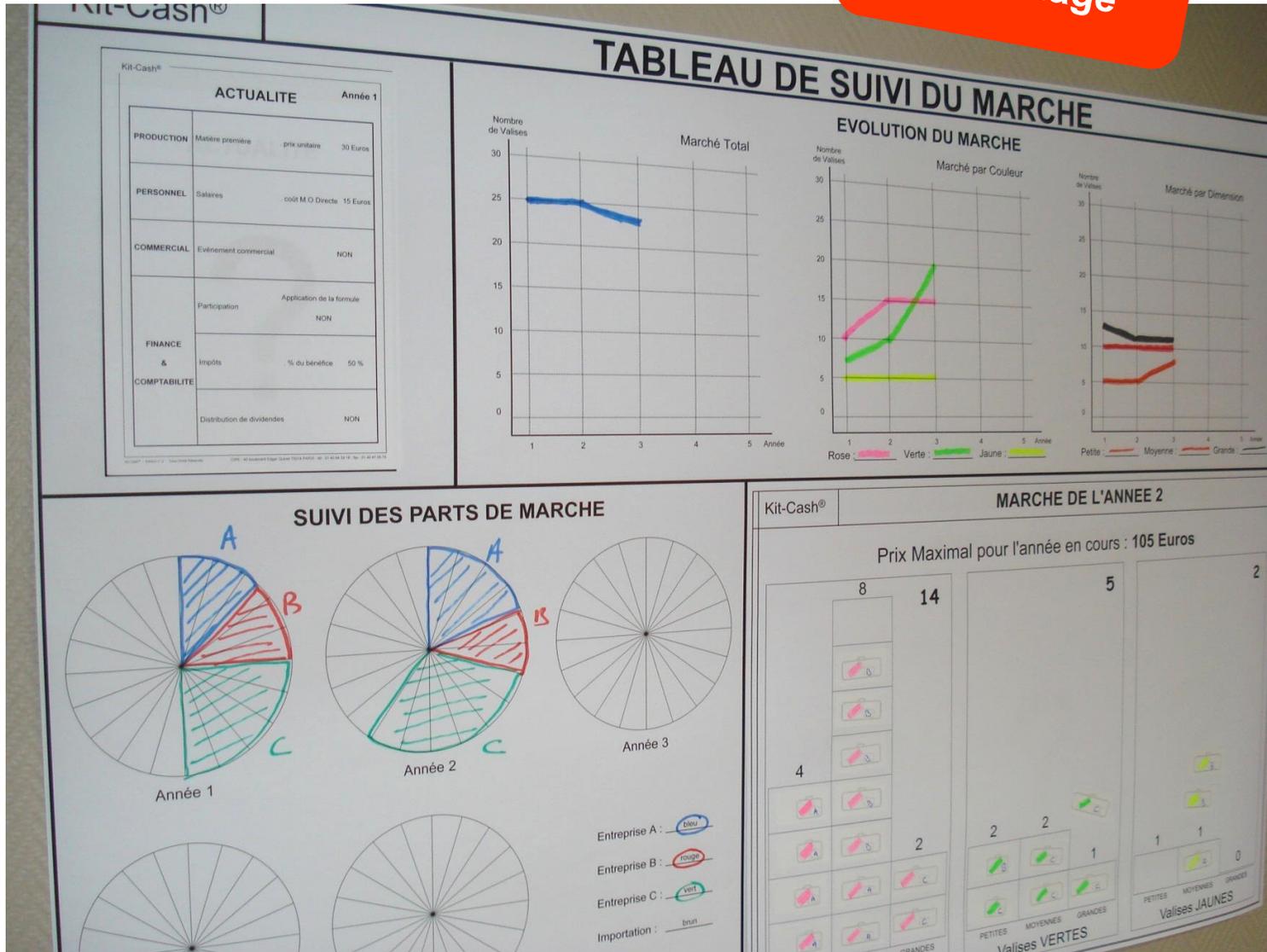
**LE BILAN EST TOUJOURS EQUILIBRE.**

- (1) utiliser le tableau d'amortissement
- (2) le résultat est constitué à partir du Résultat Net
- (3) utiliser le tableau des emprunts
- (4) attention au décalage des impôts (fiche pédagogique n° R1)

Exemple d'affichage



Exemple d'affichage



**l'analyse  
de marché**

**la stratégie  
produits**

**l'analyse de  
la concurrence**

**les investissements**

**la rédaction  
du budget**

**les prévisions**

**le tableau  
des emprunts**

**le tableau  
des amortissements**

**le cout de revient,  
la marge,  
le prix de vente**

**les comptes**

**le cycle  
d'exploitation**

**l'utilisation  
du résultat**

Diverses formules de mise en œuvre du jeu sont possibles : *n'hésitez pas à nous contacter*

Contact : **Nadia GHARBI**

Tél. : 01 40 64 59 18

Mail : [info@cipe.fr](mailto:info@cipe.fr)

- **Acquisition** du jeu :
  - Matériel
  - Licence d'utilisation
  - Option de formation de mise en main (formation des futurs formateurs à l'utilisation du jeu)
  - Option de customisation du jeu à votre problématique
- Achat d'une **animation** du jeu :
  - Réalisée par un animateur du CIPE
  - Incluant le matériel mis en œuvre
  - Option de customisation de l'animation à votre problématique
- Le jeu peut être **customisé**, à divers niveaux :
  - Vocabulaire utilisé
  - Choix de chapitres spécifiques du jeu existant
  - Ajout de concepts / chapitres
  - Adaptation du jeu à un nombre de stagiaires important
  - Etc.