COMPTE-RENDU UTILISATION JEU D'ENTREPRISE KALYPSO ANNEE 2013/2014

Contexte	34 étudiants de DCG3
Jeu choisi	Jeu KALYPSO proposé par la société ARKHE
Le synopsis	Chaque équipe gère une société qui fabrique 3 modèles de coques de bateaux différents : Les coques A destinées à la pêche non professionnelle, les coques B pour les promenades en lac, en mer ou rivière. Enfin les coques C, plus élaborées sont réservées aux promenades en mer ou en lac. Pour être offensif sur le marché, l'entreprise dispose de nombreux moyens d'action et notamment d'une force de vente. L'équipe définit chaque période ses prévisions de vente, d'approvisionnement, de production, de gestion de ses salariés (embauche, licenciement, politique salariale), de gestion marketing (publicité, axes de publicité…) Puis le jeu fait un classement en fonction des critères suivants : résultat, trésorerie, gestion des stocks, satisfaction client, gestion des ateliers, rentabilité). Les équipes sont en concurrence sur un marché B to B et doivent se démarquer par leur politique commerciale et par la pertinence de leurs décisions de gestion. Les produits sont dans des phases de leur cycle de vie différentes. L'aspect prévisionnel est privilégié : les étudiants ont tous les éléments en main pour faire des budgets, des prévisions de trésorerie et de résultat.
L'organisation	5 séances de 3 heures étalées entre décembre 2013 et février 2014, animées par 2 enseignants. 6 groupes de 5 et 1 groupe de 4 étudiants. **1ère séance** : présentation du jeu et mise en œuvre d'une décision. L'autonomie et la découverte ont été privilégiées. Au départ, un diaporama de présentation a été rapidement présenté aux étudiants, mais les enseignants ont sciemment décidé de ne faire qu'une présentation minimale. L'objectif est l'autonomie et la découverte. Il faut amener les participants à réfléchir sur l'intérêt de la démarche prévisionnelle. Les animateurs sont restés la plupart du temps observateurs. Un questionnaire a été distribué pour les guider dans la découverte du jeu. Mais il semblerait que les étudiants n'aient pas apprécié le cadre trop scolaire du questionnaire. **2ème séance** : La séance s'est ouverte sur la présentation des résultats de la séance précédente. Les objectifs de cette séance sont fixés : privilégier la notion de stock et le résultat. Mise en place de tableaux de bord et d'outils de prévisions. Le thème retenu est la gestion de trésorerie et l'objectif assigné est l'analyse des écarts entre prévisions et réalisations et le redressement de la situation de trésorerie par la mise en place d'un prévisionnel conçu par l'équipe (voir annexe 1 – tableau de bord). 1 simulation a été réalisée lors de cette séance. Les objectifs n'ont pas toujours été atteints car les paramètres à prendre en compte sont très nombreux : toutefois, certains ont redressé leur trésorerie. Mais d'autres sont restés avec des découverts très importants ou au contraire ont basculé dans l'excès inverse avec une trésorerie bien trop excédentaire... **3ème séance** La séance s'ouvre sur un diaporama présentant les évolutions des équipes point par point (résultat, trésorerie, gestion des stocks, satisfaction client, gestion des ateliers,

	rentabilité). Il est alors clairement visible que la gestion de la trésorerie est un point faible des équipes. Les équipes ont alors eu à leur disposition un fichier Excel fourni par Arkhe pour leur permettre de mieux gérer la trésorerie. Ce fichier nous a semblé à nous enseignants un peu trop complexe mais les étudiants ont vraiment apprécié le document. Pendant 2 heures, les étudiants vont donc devoir se pencher sur cette problématique. Il n'y aura pas de décision prise sur cette séance. L'objectif est de prendre son temps pour concevoir un prévisionnel qui tienne la route. Puis focus par le biais d'un diaporama sur la gestion de la satisfaction client : les enseignants ont mis en évidence les critères (pas toujours simples à appréhender !) pour améliorer ce point. Une note animateur a été attribuée à l'équipe qui a réussi à redresser de manière la plus efficace la situation de trésorerie. **4ème séance** : Les étudiants ont pu finaliser leur décision. Les résultats ont été donnés et ils ont enchainé avec la préparation de leur 3° décision. La fin de la séance (1 heure) a été consacrée à la présentation d'un nouveau challenge : préparer une publicité pour l'un de leur produit. Pour cela, les enseignants ont présenté un diaporama sur la communication commerciale avec l'élaboration d'une copy stratégie. Les étudiants sont guidés pas à pas et doivent rédiger la copy stratégie avant d'élaborer un visuel (dessin ou logiciel). Une note animateur a été attribuée en fonction d'une bonne prévision des RH, en application de la séance précédente. **5 ème séance :** Présentation du diaporama pour analyser les résultats de la séance précédente. On sent que les étudiants ont commencé à bien mieux maitriser les outils. Ils ont eu 30 minutes pour finir leur présentation de publicité. Puis pendant 1h30, présentation par groupes de leur publicité avec un support power point devant les deux enseignantes qui ont évalué avec l'aide d'une grille (cf annexe 1). Pendant ce temps, les étudiants préparaient en autonomie la dernière décision. Il y a eu des publicités très pertinentes. Mise en évidence de l'importance de la cohérence dans les choix des stratégies marketing et les choix des slogans /cibles. Les étudiants ont trop souvent voulu mettre en avant de nombreux avantages de leurs produits, perdant en lisibilité. Mais de très bonnes idées ont émergé. Une note animateur a été attribuée à l'issue de leur présentation orale. Présentation des résultats finaux. Un questionnaire a été soumis aux étudiants. (annexe 2 et 3)
Compétences développées	- notions de gestion : flux de trésorerie, gestion des stocks, calculs de coûts fixes et variables et d'un seuil de profitabilité, établissement d'un résultat prévisionnel et d'un budget de trésorerie prévisionnel, analyse d'écarts entre réalisations et prévisions, maniement des taux d'intérêt, gestion des délais de paiement fournisseurs, clients… - notions de management : établissement et suivi d'un tableau de bord, analyse des écarts, mise en place de mesures correctrices, suivi des conséquences des décisions de gestion sur la trésorerie et le résultat, gestion des échéances fiscales (TVA et impôts sur les bénéfices), prise de décision, politique de motivation salariale. - notions de marketing : définition d'une communication commerciale puis d'une publicité, définition et mise en place d'une copy stratégie, élaboration d'un visuel de communication avec les contraintes afférentes. - notions de communication : présentation orale, mise en place d'une stratégie argumentative pour convaincre les enseignants - notion de droit social : embauche, recrutement, salaires - travail collaboratif, travail en groupe, répartition des tâches dans le groupe et prise de décision collective.
Utilisation des NTIC	- Utilisation des logiciels Word, Excel et power point - utilisation du réseau interne (tous les documents sont sur le réseau) - utilisation du jeu Arkhe : logiciel en ligne. - utilisation des boites mails : le logiciel dispose d'une messagerie

Le ressenti des étudiants	Une évaluation a été réalisée (voir questionnaire en annexe 2). Les principales caractéristiques sont développées en annexe 3. A priori les étudiants ont été sensibles à l'aspect transdisciplinaire du jeu qui reprend les enseignements des trois dernières années. Ils ont également apprécié la forme du jeu d'entreprise. Le retour est très majoritairement positif.
Le ressenti des animateurs	La réussite de l'animation repose sur l'implication des étudiants. La plupart a excellemment joué le jeu et se sont littéralement passionnés. La durée des séances sur 3 heures semble adaptée La partie communication est importante en DCG pour des étudiants souvent peu préparés à ce genre de situation. La partie juridique (droit social par exemple) n'a pas pu être assez développée faute de temps. La complexité des critères d'évaluation est souvent un frein. Ils doivent être mieux explicités par les animateurs dès le début (séance 2). La présentation des résultats de la séance précédente est très importante pour leur permettre de bien cibler les efforts à accomplir.
Les remédiations pour l'année prochaine	Mieux expliquer lors de la première séance où se trouvent les informations Mieux expliquer les critères d'évaluation et laisser les explications en accès libre sur le réseau. Peut-être ne pas prendre de décision dès la première séance mais laisser plus de temps pour découvrir et calculer. Mettre à disposition plus rapidement le fichier Excel pour aider au calcul de la trésorerie. Rapprocher les séances dans le temps.

Annexe 1 : questionnaire d'évaluation du support visuel

Groupe :

Item	Note maximale	Note obtenue	remarques
Pertinence du problème à résoudre	5		
Pertinence des cibles choisies par rapport au problème à résoudre	5		
Pertinence des arguments utilisés pour convaincre les cibles choisies	5		
Qualité esthétique de la publicité	5		
Reconnaissance de la société dans la publicité	5		
Qualité de la prestation orale	5		
TOTAL	30		

Annexe 2 : questionnaire d'évaluation du jeu d'entreprise

1.1 le jeu d'entreprise vous a-t-il intéressé ?

1.2 le jeu d'entreprise vous semble-t-il avoir sa place dans la formation DCG ?

1.3 le jeu d'entreprise vous a-t-il apporté des connaissances différentes de celles du cours ?

1.4 Citez 3 points négatifs de ces séances liées au jeu d'entreprise

1.5 citez 3 points positifs de ces séances liées au jeu d'entreprise.

1.6 Quelles suggestions feriez-vous pour améliorer l'animation de ces séances ?

Annexe 3 : dépouillement du questionnaire d'évaluation du jeu d'entreprise

Nombres de questionnaires distribués : 34

Nombre de questionnaires rendus : 31

1. le jeu d'entreprise vous-a-t-il intéressé?

OUI	**NON**	**AUTRES**
29	1	1
	Intéressant au début.	au départ non, mais finalement intéressant.

2. le jeu d'entreprise vous semble-t-il avoir sa place dans la formation DCG ?

OUI	**NON**	**AUTRES**
29	1	1
19 fois : car il met en œuvre concrètement les connaissances acquises au cours des 3 années de formation	Le jeu n'a pas trop sa place en DCG. Le mieux est de consacrer ces heures à l'utilisation de logiciels comptables	Oui mais cela aurait été plus intéressant d'exploiter des logiciels comptables
2 fois : car il montre le fonctionnement d'une entreprise, de manière concrète		
1 fois : cela permet de bien se fondre dans notre futur métier de gestionnaire.		

3. Le jeu d'entreprise vous a-t-il apporté des connaissances différentes de celles du cours ?

OUI	NON
18	13
12 fois : cela permet de rendre concret, de mettre en œuvre autrement les connaissances de cours	Les connaissances proviennent déjà des différentes matières du DCG mais on les applique autrement
4 fois oui par rapport au marketing et à l'aspect commercial	

4. citez 3 points négatifs

- 20 fois : informations souvent dissimulées, ils ont du mal à trouver la bonne information dans la masse d'information, jeu complexe à appréhender
- 9 fois : manque de temps dans la prise de décision

- 7 fois : critères d'évaluation et de classement trop flous
- 7 fois : des lenteurs dues à la mauvaise qualité de la connexion Internet (le lycée avait des soucis réseau)
- 3 fois : les séances sont trop espacées dans le temps.

5. Citez 3 points positifs

- 12 fois développe l'esprit de groupe, le travail en groupe, la collaboration. Favorise l'esprit de classe
- 10 fois : permet de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises auparavant.
- 7 fois : complet, bon panorama de l'ensemble du DCG
- 6 fois : intéressant
- 5 fois : jeu ludique, la compétition favorise l'envie de bien faire
- 5 fois : animation intéressante par les enseignantes
- 5 fois : concret

6. Quelles suggestions pour améliorer l'animation de ces séances ?

-9 fois : la première séance devrait être consacrée uniquement à la découverte et à l'explication du jeu, sans prise de décision pour bien présenter les choses.
- 3 fois rapprocher les séances
- 2 fois : des groupes moins nombreux
- 2 fois : donner des documents Excel déjà tout prêts