

COMPTE-RENDU UTILISATION JEU D'ENTREPRISE BILBOKET ANNÉE 2012/2013

Contexte	30 étudiants de DCG3
Jeu choisi	Jeu BILBOKET proposé par la société ARKHE.
Le synopsis	<p>Chaque équipe gère une société qui fabrique 2 produits : des lampes et des bilboquets. L'équipe définit chaque période ses prévisions de vente, d'approvisionnement et de production.</p> <p>Les équipes sont en concurrence sur un marché mature et doivent se démarquer par leur politique commerciale et par la pertinence de leurs décisions de gestion.</p> <p>L'aspect prévisionnel est privilégié : les étudiants ont tous les éléments en main pour faire des budgets, des prévisions de trésorerie et de résultat.</p>
L'organisation	<p>4 séances de 4 heures étalées entre octobre 2012 et février 2013, animées par 2 enseignants.</p> <p>1^{ère} séance : présentation du jeu et mise en œuvre de 2 décisions. L'autonomie et la découverte ont été privilégiées. A la fin de chaque simulation, vidéo projection des résultats de chaque équipe et débat ouvert sur ceux-ci. 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.</p> <p>2^{ème} séance : 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). 2 simulations ont été réalisées lors de cette séance. Les objectifs ont presque été atteints : la plupart des équipes ont redressé leur trésorerie et leur activité (amélioration des stocks et du résultat). Les animateurs ont contrôlé la validité des outils de prévision et la cohérence entre les prévisions et les résultats.</p> <p>3^{ème} séance : Une 5^{ème} simulation a encore été réalisée, puis le groupe a travaillé sur la politique de communication. Présentation d'un diaporama destiné à convaincre le banquier d'accorder un prêt destiné à financer la campagne de communication et réalisation d'un visuel de communication sur leur produit bilboquet. Pour cela un diaporama de 20 diapositives a été projeté, expliquant les fondements de la communication commerciale et définissant la copy stratégie. Les étudiants devaient ensuite rédiger une copy stratégie et présenter une maquette de leur affiche publicitaire. Les animateurs ont apporté un complément de connaissances dans le domaine commercial.</p> <p>4^{ème} séance : Préparation d'un rendez-vous avec le banquier pour obtenir un prêt destiné à financer la politique de communication mise en place. Cette négociation a été présentée par chaque équipe à l'ensemble de la classe et évaluée en même temps que leur visuel. Les étudiants devaient développer un discours argumentatif en s'appuyant sur leur support power point. La présentation était suivie de questions de la part des autres étudiants et es animateurs pour s'assurer de la cohérence de la présentation. La présentation était évaluée par l'ensemble de la classe par le biais d'une grille d'évaluation</p>

	<p>(voir annexe 2 : fiche d'évaluation de la présentation orale).</p> <p>Une dernière simulation a été réalisée et a été suivie d'une « remise des prix » conviviale.</p> <p>Les critères retenus ont été :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les résultats obtenus au jeu (Gestion de trésorerie, résultat, gestion des stocks) - la note attribuée par le groupe à la présentation orale de la copy stratégie - les arguments développés lors de la présentation orale - un bonus attribué en fonction de l'implication de l'équipe dans l'ensemble de la séquence.
Compétences développées	<ul style="list-style-type: none"> - notions de gestion : flux de trésorerie, gestion des stocks, calculs de coûts fixes et variables et d'un seuil de rentabilité, établissement d'un résultat prévisionnel et d'un budget de trésorerie prévisionnel, analyse d'écart 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. - 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 le banquier - travail collaboratif, travail en groupe, répartition des tâches dans le groupe et prise de décision collective.
Utilisation des NTIC	<ul style="list-style-type: none"> - 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 boîtes mails : le logiciel dispose d'une messagerie
Le ressenti des étudiants	<p>Une évaluation a été réalisée (voir questionnaire en annexe 3). Les principales caractéristiques sont développées en annexe 4.</p> <p>A priori les étudiants ont été sensibles à l'aspect transdisciplinaire du jeu qui reprend les enseignements des trois dernières années.</p> <p>Ils ont également apprécié la forme du jeu d'entreprise. Le retour est très majoritairement positif.</p>
Le ressenti des animateurs	<p>La réussite de l'animation repose sur l'implication des étudiants. La plupart a excellentement joué le jeu et se sont littéralement passionnés.</p> <p>La durée des séances sur 4 heures est trop longue. On ressentait très nettement la fatigue des étudiants. Il faut se limiter à une durée maxi de 3 heures.</p> <p>Le choix d'étudiants en fin de formation n'est peut-être pas judicieux : s'ils ont les connaissances nécessaires, ils ne pourront pas utiliser les apports de la transversalité dans leur formation. En même temps cela leur permet de faire un bilan satisfaisant de trois années d'enseignement.</p> <p>La partie communication est importante en DCG pour des étudiants souvent peu préparés à ce genre de situation.</p> <p>La partie juridique (droit social par exemple) est malheureusement absente de ce type de jeu.</p> <p>Le rôle des animateurs n'apparaît dans aucun questionnaire. Il y a matière à réflexion.</p>

Compte –rendu rédigé par Anaïs BRENOT-MÉRITÉ et Bernadette ROY,
Enseignantes en DCG au lycée du CASTEL - DIJON

Annexe 1 : Tableau de bord à compléter (fourni aux étudiants pour la 2^{ème} séance)

équipe				Période	JUIN
	Mai (rappel)	Prévisions	Réalisations	évolution en %	écart en %
Ventes biboquets					
Ventes Lampes					
Trésorerie					
Résultat					
Publicité					
PV bilboquets					
PV lampes					
Stocks finals					
Boules					
Pieds					
Corde					
Socle					
Abats-jour					
Lampes					
Biboquets					

Annexe 2 : 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 du power point (lisibilité, arguments, animations, aide à la compréhension de l'exposé oral)	5		
Qualité de conviction du Power point pour le banquier	5		
Qualité de la prestation orale			
TOTAL	40		

Annexe 3 : 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 4 : dépouillement du questionnaire d'évaluation du jeu d'entreprise

Nombres de questionnaires distribués : 26

Nombre de questionnaires rendus : 23

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

OUI	NON	AUTRES
20	1	2
		au départ intéressant mais ennuyeux au fil des semaines
		pas plus que ça

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

OUI	NON	AUTRES
21	1	1
6 fois : car il met en œuvre les connaissances acquises au cours des 3 années de formation		je ne sais pas mais ça me va
2 fois : car il reprend bien le savoir que l'on doit avoir pour gérer		
car il permet de voir l'impact de notre futur métier dans une entreprise		
oui même plus de place !		
oui car cela permet de mettre en œuvre des connaissances du cours et de travailler en groupe ainsi que de se mettre à la place d'un dirigeant		

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

OUI	NON
10	13
2 fois : permet de voir l'aspect du métier sous un autre point de vue	
2 fois : permet de mettre en lien les différents cours	
oui par rapport à la communication pour les pubs notamment	

4. citez 3 points négatifs

- 7 fois : pas assez d'heures / décisions trop rapides
- 7 fois : des séances de 4h c'est trop long
- 6 fois : jeu pas assez modulable, ne prenant pas en compte assez de variables
- 5 fois : gestion du groupe parfois complexe/ groupe de 2,3 pas plus
- 3 fois : trop de temps entre les séances
- 3 fois : informations payantes (cf. pas en vrai évidemment, dans le jeu)
- 3 fois : temps d'adaptation nécessaire
- 2 fois : manque un enjeu, une récompense pour motiver
- 2 fois : mettre en place plus tard / plus tôt dans l'année
- 1 fois : interface du logiciel morne
- 1 fois : hors programme, inutile
- 1 fois : instaurer plus de communication entre les groupes
- 1 fois : il faudrait laisser les élèves construire eux-mêmes leurs outils de gestion.

5. Citez 3 points positifs

- 12 fois : cela change des cours classiques
- 11 fois : cela permet une mise en pratique des connaissances
- 10 fois : le fait de travailler en groupe
- 5 fois : la mise en compétition des groupes
- 3 fois : découverte du fonctionnement de l'entreprise
- 3 fois : amusant mais sérieux à la fois
- 2 fois : améliore l'ambiance de classe
- 1 fois : permet d'adapter son savoir-faire aux besoins d'un marché
- 1 fois : voir sous un autre angle le métier
- 1 fois : permet de connaître nos réactions face à un succès, face à un échec

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

- 4 fois : améliorer le positionnement des séances dans l'année
- 3 fois : faire des groupes moins nombreux
- 3 fois : donner plus de tableaux, plus de consignes
- 2 fois : créer un logo d'entreprise
- 2 fois : rajouter des difficultés, des défis (dégâts des eaux, incendies...)
- 1 fois : rapprocher les séances
- 1 fois : les supprimer
- 1 fois : diminuer le temps de chaque séance (2/3h au lieu de 4h)
- 1 fois : élever le jeu d'entreprise au rang d'une matière sur un semestre
- 1 fois : motivation par une note, un bonus, une récompense