



Le contexte de la simulation

Vous venez de prendre votre poste d'assistant à la direction générale d'une entreprise, virtuelle, présente sur le marché des sports de glisse. Cette nouvelle PMI se développe dans un secteur très concurrentiel et développe son activité autour de la production et de la vente de trois produits essentiellement : les snowboards, les funboards et les surfs des mers. Ce dernier produit est un nouveau produit et ne sera disponible qu'au cours des 3 ou 4 années suivantes.

Le directeur général, François Valtat, vous sollicite comme conseiller pour l'aider à prendre les bonnes décisions en termes de gestion. Avec le ou les collaborateurs que vous aurez choisis, aidez le directeur général à prendre les décisions adéquates vis-à-vis de la production, vis-à-vis de l'activité commerciale, vis-à-vis de l'activité financière... Vous intervenez, avec les membres de votre équipe, auprès du directeur général sur une période de dix exercices comptables. Cette nouvelle PMI est neuve et dispose d'une capacité de production initiale de 125 000 unités de charge. Pour cela, elle a dû mobiliser plusieurs ressources financières comme les apports de capitaux faits par les actionnaires, l'emprunt... Ces données vous sont présentées dans le bilan initial... sur l'accès en ligne.

Processus étudiés

Le recours au simulateur de gestion vous donnera l'occasion d'appréhender la mise en œuvre de plusieurs processus métiers, et notamment :

- P4 Production et analyse de l'information financière
- P6 Gestion de la trésorerie et du financement
- P7 Détermination et analyse des coûts
- P8 Prévision et gestion budgétaire

Mission 1 : Se familiariser avec la simulation et les outils de gestion

- Découvrir le jeu en utilisant l'animation flash en ligne à l'adresse suivante : <http://www.visual-surf.com/>
- **Constituez votre équipe** et communiquez à l'arbitre le nom choisi pour votre entreprise.
- Prendre connaissance de l'ensemble des **documents d'information** mis à votre disposition au sein du sous-dossier APS « Etudiant », dans le dossier APS VisualSurf situé sur le serveur pédagogique :
 - APS VisualSurf-Sujet.pdf
 - VisualSurf – Découverte.pdf
 - Mode d'emploi TBB-APS-VisualSurf.pdf
- Prendre connaissance de l'ensemble des **outils de gestion** mis à votre disposition pour simuler et contrôler votre simulation :
 - Prise de décision.xls :
 - Onglet « Renseignements »
 - Onglet « Décisions période 1 »
 - Onglet « Coût prévisionnel période 1 »
 - TBB-APS-VisualSurf.xls :
 - Onglet « Indicateurs centraux »
 - Onglet « Indicateurs financiers »
 - Onglet « Indicateurs de classement »

Mission 2 : Démarrer la première période d'activité de la simulation

Quelques informations clés !

A propos du marché

- Sur les premières périodes, **vous êtes en concurrence** sur le marché des Funboard et des Snowboard. Le marché devrait, sauf erreur de gestion importante, se répartir de manière à peu près équitable entre les équipes.
- En tant qu'équipe, lorsque vous demandez **l'étude de marché**, vous avez accès à l'évolution prévisible des deux ou trois marchés mais également aux valeurs moyennes historiques des autres concurrents aussi bien vis-à-vis des budgets que du bilan. Vous pouvez alors mettre en œuvre un processus de benchmarking.

A propos des budgets

- **Budget maintenance** : L'intérêt d'abonder ce budget est de permettre la réalisation de gains de productivité et donc d'amoindrir le coût de production.
- **Unité de charge (UC)** : Une unité de charge englobe les coûts des différents facteurs de production. C'est donc un étalon de mesure.
- **Budget recherche** : Les entreprises qui auront suffisamment investi dans ce budget obtiendront la possibilité de produire des surfs.
- **Budget qualité** : Les entreprises qui auront suffisamment investi dans ce budget pourront répondre aux appels d'offres proposés éventuellement à partir de la quatrième période d'activité.
- **Budget organisation** : Le montant de ce budget détermine en partie le critère délais et joue sur la productivité.
- **Budget publicité** : Ce budget constitue le de lance de l'action commerciale.

A propos du contrôle des coûts

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">➤ Composition et valeur de l'UC : 140 €<ul style="list-style-type: none">- Matières premières : 20- Main d'œuvre : 32- Amortissement : 48- Heures supplémentaires : 40- Sous-traitance : selon prix d'achat➤ Capacités de production initiale :<ul style="list-style-type: none">- mesure en UC- valeur : 125 000 UC➤ Rapport produit / UC :<ul style="list-style-type: none">- 1 snowboard = 5 UC, donc $5 * 140 = 700$ € | <ul style="list-style-type: none">- 1 funboard : 15 UC, donc $15 * 140 = 2100$ €- 1 surf : 10 UC, donc $10 * 140 = 1400$ €
➤ La capacité de production est variable selon le recours effectué à la sous-traitance et aux heures supplémentaires. |
|---|--|

A propos du cycle d'investissement

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">➤ Investissement en UC<ul style="list-style-type: none">- Quantité minimale : 10 000 UC- Coût pour 10 000 UC : 4 800 M€ (valeur de l'investissement) | <ul style="list-style-type: none">➤ Amortissement des immobilisations sur 10 ans. |
|--|---|

A propos du cycle de financement

- **Tout nouvel emprunt** est remboursable par amortissements constants, sur 5 ans. Taux d'intérêt : 10 % (variable selon la période).
- En début de jeu, **un emprunt initial** a peut être été effectué. Ce montant d'emprunt est alors dissocié en deux composantes : 80 % à + 1 an, et 20 % à – 1 an. Demandez à l'arbitre ce montant
- Quant vous effectuez un **remboursement d'emprunt** c'est pour la totalité de l'emprunt (A + 1 an et à – 1 an)

A propos des autres décisions financières

- Les **placements** effectués s'opèrent sur des placements à court terme, type VMP. Vous les retrouverez à l'actif du bilan.
- La **répartition du bénéfice** se réalise en deux composantes : d'une part le montant des dividendes que vous souhaitez distribués et d'autre part le montant des réserves qui augmentera les capitaux propres de votre entreprise.

A propos du classement des entreprises

Le classement est organisé autour de cinq critères dont le premier à un poids prépondérant :

- Le bilan financier [Total capitaux propres – Emprunt – Encours bancaires]
- Le pourcentage du CA de l'entreprise par rapport au CA global des entreprises en lice
- Le pourcentage des quantités vendues par rapport à la somme globale des quantités vendues
- Les délais dépendent notamment du budget organisation
- Les dividendes octroyés aux actionnaires

Ce classement vous sera accessible en ligne après chaque validation de période par l'arbitre.

La préparation des premières décisions

Documents ressources :

- Microsoft Excel « **Prise de décisions** »
- Page web : <http://www.visual-surf.com/> -

Accès étudiant avec le nom et le mot de passe initiaux proposés par l'arbitre.

Comment débiter ?

1. **Ouvrez** le fichier Excel « Prise de décisions » en acceptant les macros.
2. **Saisissez** le nom de votre entreprise, le numéro de période, le mode de travail, ici « Prévisionnelles » et validez.
3. **Consultez** la « Fiche de renseignements » sur le premier onglet où l'on vous communique des informations importantes (stocks, bilan...)
4. **Accédez** à la feuille « Décisions période1 »

The image shows a screenshot of a web-based form titled 'Prise de décisions'. It has three main input areas: 'Nom de votre entreprise' (labeled in orange) with a text box containing 'Lam'; 'Période' (labeled in orange) with a dropdown menu showing '1'; and 'Feuilles' (labeled in grey) with a dropdown menu showing 'Prévisionnelles'. An 'OK' button is positioned at the bottom right of the form.

Comment préparer vos premières décisions ?

- **Consultez** votre bilan initial et reprendre les valeurs [<http://www.visual-surf.com/>] Onglet résultats.
- **Consultez** l'état des stocks initiaux [<http://www.visual-surf.com/>] Onglet résultats.
- **Vérifiez** le montant initial de l'emprunt [<http://www.visual-surf.com/>] Onglet décisions.

5. Accédez à la feuille Excel « **Coût prévisionnel période1** »

- **Lisez** bien les commentaires attachés aux cellules.
- **Attention !** Ce classeur contient déjà des formules et il n'est pas protégé. Evitez donc la précipitation afin de ne pas compromettre la pertinence du modèle.
- **Vérifiez** les données de certaines cellules (valeurs en fond bleu) [<http://www.visual-surf.com/>] Onglet décisions .
- **Saisissez** les valeurs de certaines cellules (Valeurs en fond rouge).
- **Simulez**, sur Excel, vos différentes décisions afin d'obtenir des renseignements précieux sur vos coûts, votre résultat prévisionnel...

Mission 3 : Compléter le tableau de bord des décisions et résultats

1. **Observez**, à partir de la fin de la période 1, votre classement (par points) et identifiez également les critères de classement retenus. L'accès à ces données se fait sur <http://www.visual-surf.com/>, onglet « Résultats ».
2. **Consultez** le document ressource « Mode d'emploi TBB-APS VisualSurf.pdf »
3. **Ouvrez** le fichier Excel « **TBB APS VisualSurf** » (Tableau de bord)

Cet outil de gestion doit vous permettre de mieux contrôler votre activité en vous imposant d'une part un relevé de valeurs vis-à-vis de certaines variables de gestion, et d'autre part un relevé de valeurs vis-à-vis de vos résultats. Vous retrouvez donc trois onglets :



4. **Complétez** celui-ci avec **vos prévisions**, pour la période1. Vous devez saisir des données sur la feuille « Indicateurs centraux ».
5. **Saisissez** sur ce même classeur **vos résultats** après validation de la période par l'arbitre. Vous devrez alors saisir des données sur les trois feuilles du classeur. Il faut donc vous organiser pour vous répartir le travail.

Nb : Sur l'onglet classement, votre travail consiste soit à sélectionner une valeur parmi une liste, soit à saisir des valeurs.

Mission 4 : Rédiger un rapport interne d'activité

1. **Elaborez** un rapport interne d'activité, après chaque période, à l'intention du directeur général, permettant de présenter une analyse stratégique sur les deux volets suivants :

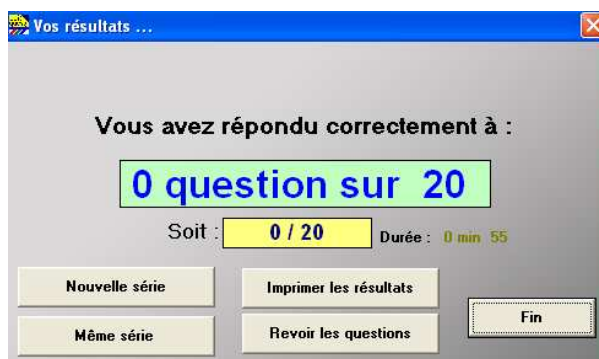
<p>• Stratégie de domaine selon Porter [Focalisation, domination par les coûts ou différenciation]. Définissez votre stratégie et caractérisez la d'après vos décisions de production, commerciales et financières. Les dotations aux différents budgets doivent justifier votre stratégie. <u>Exemple</u> : Notre volonté était de produire essentiellement des funboards, basée sur un prix de vente très attractif, une politique de communication forte...</p>	Ce que vous souhaitez faire.
<p>• L'analyse de la période Pour établir celle-ci, vous analyserez vos résultats et réaliserez une analyse des <u>écarts</u> entre le prévisionnel et le réalisé pour les :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Indicateurs de production : Unités produites, coût de production, coût de revient... - Indicateurs commerciaux : PDM, chiffre d'affaires, ventilation du chiffre d'affaires par produit... - Indicateurs financiers : Bénéfice – Capitaux propres. 	Ce que vous avez obtenu.
<p>• Conclusion En conclusion, répondez à la question suivante « Votre stratégie a t-elle réussie ? ». Utilisez notamment pour répondre votre classement en fin de période .</p>	Synthèse

Etant donné que ce travail est à réaliser pour la première période et la suivante, il conviendra non seulement de bien réfléchir à la confection du premier rapport d'activité. Vous nommerez pour cela un **rapporteur différent** à chaque période. Vous êtes libre dans votre commentaire. Vous pouvez prendre appui sur vos cours de management, illustrez votre rapport de graphiques adéquats...et naturellement utiliser les données présentes au sein de votre tableau de bord.

2. Ces rapports d'activité seront **transmis par voie électronique**, en pièce jointe, à l'adresse qui vous sera communiquée par l'arbitre.

Mission 5 : Evaluer vos connaissances

Pour mieux évaluer vos apprentissages, le Directeur Général de l'entreprise qui vous accueille en stage, souhaite vous soumettre à un questionnaire. Ce dernier est mis à votre disposition par l'arbitre de la simulation. En début de questionnaire saisissez correctement votre patronyme et imprimez celui-ci en fin de questionnaire. Il est vraisemblable que le Directeur Général vous propose en fin d'activité de reconduire ce questionnaire.



Mission 6: Présenter le marché de la glisse

Préparez un diaporama, de quelques diapositives, à l'intention du directeur général, pour lui présenter le marché de la glisse, les acteurs présents, les attentes des consommateurs, les produits en vogue, les nouveaux marchés à conquérir, les facteurs clés de succès.... Vous indiquerez votre sitographie sur la dernière diapositive. ,

Cette mission est à réaliser soit en fin d'activité, soit en cours d'activité.

La préparation de l'oral

1. N'oubliez pas d'**imprimer** vos feuilles de décision et de coût prévisionnel, après chaque période de jeu.
2. N'oubliez pas d'**imprimer** vos résultats – A partir <http://www.visual-surf.com/>, après chaque période de jeu.
3. **Complétez** régulièrement votre tableau de bord : Onglet « Indicateurs centraux » et « Onglet indicateurs financiers » et « Indicateurs de classement ». Veillez à **inscrire** en pied de page personnalisé le nom de votre entreprise.
4. **Imprimez** votre tableau de bord seulement après avoir joué toutes les périodes.
5. **Préparez** une note de synthèse générale en fin de simulation permettant de décrire votre stratégie, d'analyser vos résultats notamment vis-à-vis de vos prévisions. Cette note de synthèse peut inclure des représentations graphiques qu'il vous conviendra de choisir et de réaliser.
6. **Préparez** un diaporama de présentation de l'APS – Objectifs, Contraintes, Modalités d'organisation, Travaux à réaliser (Prise de décisions-Analyse des résultats), Stratégie développée....Ce diaporama est à structurer en plusieurs parties mais doit inclure une introduction, un développement, une conclusion et éventuellement des annexes.
7. **Constituez** le dossier à rendre pour l'évaluation des travaux de groupes en APS
8. **Complétez** la fiche d'activité liée à l'APS.