

Guide d'accompagnement pédagogique à l'usage des enseignants de première STG pour la simulation de gestion Bilboket

Préambule : cet opuscule a pour objet de vous proposer des pistes pour mener quatre ou cinq semaines de cours, afin de traiter les aspects ci-après détaillés du programme information et gestion communs aux deux spécialités. D'ores et déjà, sachez que l'accent mis sur le management dans les nouveaux programmes de STMG est bien servi par la simulation. Le succès rencontré l'année dernière lors d'un tournoi académique (où les classes ont été réparties en équipes qui travaillaient sur leurs décisions de gestion pendant l'horaire normal de cours) tant en termes de motivation des élèves que d'acquisition de réelles compétences justifie de permettre à tous les enseignants qui le souhaitent, d'utiliser cet outil pédagogique.

Pour ce faire, je vais paramétrer une situation similaire à celle à laquelle vos élèves seront confrontés et vous donner quelques paramètres. Il n'est cependant pas important de les connaître pour faire cours.

Si votre académie organise un tournoi et qu'une de vos équipes est retenue en finale, d'autres aspects du programme pourront être abordés, mais sur une seule journée ! ou encore si vous souhaitez voir d'autres aspects du programme (voir page 15), vous pouvez travailler sur un scénario plus complexe. Heureusement, une solution est en cours de finalisation qui permettra à votre établissement d'acquérir des droits du montant très faible comparé à celui de la valeur du CD. J'élabore une documentation qui vous permettra de vous familiariser rapidement avec l'outil, qui est d'un usage très aisé, qu'il s'agisse du CD ou du full web.

Mais pour le moment, je fais l'hypothèse que vous souhaitez faire participer votre classe ou vos classes de première STG à un tournoi sur plusieurs semaines et que par conséquent, vous ne voyez pas du tout le simulateur. Ce dernier est entre les mains d'un animateur qui aura été formé (par exemple par des animateurs de l'académie d'Orléans Tours).

Pour les personnes souhaitant mettre en place cette démarche voir la dernière page du document.

Une plate forme de cours en ligne (un cours en ligne par équipe et un cours commun à toutes les équipes pour l'animation générale) a été utilisée dans l'académie d'Orléans Tours pour permettre le dépôt des décisions de gestion des équipes, mais de simple échanges de courriels avec l'animateur peuvent suffire.

Votre rôle consistera à déposer des feuilles de décisions de chacune de vos équipes sur son espace respectif ou à les envoyer en fichier joint à l'animateur, quant à l'énoncé de la situation problème, il sera sur le cours commun au district ou par exemple sur le site académique.

Paul Hellwig Interlocuteur académique TICE Orléans-Tours

La documentation est fournie pour les manipulations de dépôts de fichiers s'il s'agit d'un recours aux cours en ligne (Moodle, Sakai, Dokeos ...).

Considérez donc que vos équipes gèrent leur entreprise dans un contexte économique représenté par le simulateur.

Premières séances :

Objectifs : prendre connaissance du contexte, découverte des postes principaux d'un bilan et d'un compte de résultat.

Premiers calculs de coûts et évaluation des stocks.

Présentation de l'information disponible et de son coût.

La situation problème :



Livret du joueur Bilboket

Vous habitez dans un village touristique, réputé pour le nombre de ses artisans qui en font l'attrait principal. Charpentiers, menuisiers et ébénistes sont les plus nombreux, ce village est un centre des arts du bois. Dans les boutiques et sur les places du village les marchés aux objets artisanaux attirent une clientèle de touristes et d'habités venant des villes voisines.

Depuis un an, vous avez une petite activité commerciale que vous souhaitez développer.

Vous avez acquis au mois de janvier l'année dernière un présentoir monté sur tréteaux et un abri type parasol qui vous permettent de présenter vos produits sur différents marchés. Ce stand vous a coûté 1 200,00 €, et il est vendu pour durer 60 mois.

Vous achetez chez un menuisier des boules de bois à 1,50 € pièce, des pieds de 25 cm de haut en bois tourné à 1,00 € pièce. Vous achetez, chez un quincaillier, de la cordelette à 0,10 € le mètre. Ces fournisseurs livrent dans les plus brefs délais : dès le lendemain de votre commande.

Avec ces trois composants, vous fabriquez des bilboquets que vous vendez sur les marchés. Chaque bilboquet nécessite une boule, un pied et 60 cm de corde.

Pour vous faire connaître vous avez pensé distribuer des feuilles avec votre nom, votre emplacement, et les produits que vous commercialisez, notamment en les posant sur les pare-brise des voitures.

Vous devez donc chaque mois prendre les décisions suivantes :

1. Passer les commandes auprès du menuisier et du quincaillier : nombre de boules, nombre de pieds, nombre de mètres de cordelette.
2. Décider le nombre de bilboquets fabriqués.
3. Déterminer le prix de vente d'un bilboquet.
4. Fixer le budget "publicité".

Il s'agit pour vous de maximiser votre bénéfice, mais aussi de bien gérer vos stocks, votre trésorerie, de satisfaire les clients au maximum.

Très appliqué et prévoyant une progression de votre activité, vous tenez à jour des fiches de stock, un compte de résultat, et même un bilan.

En annexe ces documents sont donnés au 31 décembre de l'année 0.

Bilan

ACTIF	Brut	Amor Prov	Net	PASSIF	
Immobilisations incorporelles	0,00 €		0,00 €	Capital	1 200,00 €
Terrains	0,00 €		0,00 €	Réserve légale	120,00 €
Constructions	1 200,00 €	240,00 €	960,00 €	Réserve facultative	4 399,20 €
Installations techniques	0,00 €	0,00 €	0,00 €	Report à nouveau	0,00 €
				Résultat de l'exercice	0,00 €
Matières premières	255,60 €	0,00 €	255,60 €	Provisions pour risques	0,00 €
Produits finis	38,40 €	0,00 €	38,40 €	Emprunts bancaires	0,00 €
Clients	0,00 €	0,00 €	0,00 €	Dettes fournisseurs	0,00 €
TVA déductible	0,00 €		0,00 €	Dettes clients	0,00 €
Acomptes sur IS	0,00 €		0,00 €	TVA collectée	0,00 €
V M P	0,00 €	0,00 €	0,00 €	IS dû	0,00 €
Compte sur livret	0,00 €		0,00 €	Associés, dividendes à payer	0,00 €
Banque	4 465,20 €		4 465,20 €	Découvert bancaire	0,00 €
TOTAL ACTIF	5 959,20 €	240,00 €	5 719,20 €	TOTAL PASSIF	5 719,20 €

Phase liminaire

: vous constituez des équipes allant de 3 à 5 élèves, vous demandez aux équipes de se donner une raison sociale (vous leur précisez qu'elles vont vendre des bilboquets et au besoin vous leur expliquez ce que c'est !!), dans notre exemple il y a l'équipe « rouge », l'équipe « vert » et l'équipe « jaune ». Le formulaire de constitution des équipes est à compléter et à rendre.

Chaque équipe se groupe physiquement si possible devant un ou deux ordinateurs disposant d'un tableur. Généralement, les élèves sortent leur machine à calculer (étonnant non !!! pas la peine de leur demander !).

Vous distribuez alors le dossier comprenant le contexte, le bilan de la première année et le compte de résultat du dernier mois d'activité.

Vous distribuez également quatre feuilles de décisions que les équipes auront à compléter, une à la fin de chaque séance.

Chaque équipe peut utilement se munir d'un portfolio ou au moins d'un classeur, où les réflexions et la documentation seront réunies. Le professeur peut choisir de ramasser ce dossier pour juger du travail de réflexion fourni lors de chaque séance.

Les équipes prennent connaissance du dossier et des questions en classe entière peuvent être posées pour bien clarifier les consignes.

Compte de résultat CERFA simplifié | Remarques

A - RÉSULTAT COMPTABLE		Exercice N clos le		Exercice N-1 clos le		
		1 2 0 0		1 2 - 1		
		1		2		
PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises* 209	210	0,00 €			
	Production vendue 215	214	1 764,00 €			
	Production stockée* 217	218	0,00 €			
	Production immobilisée*	222	-107,52 €			
	Subventions d'exploitation reçues	224				
	Autres produits	226	0,00 €			
	Total des produits d'exploitation hors T.V.A. (1)		230	1 656,48 €		
			232			
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats de marchandises (y compris droits de douane)*	234	0,00 €			
	Variation de stocks (marchandises)*	236				
	Achats de matières premières et autres approvisionnements (y compris droits de douane)*	238	536,00 €			
	Variation de stocks (matières premières et approvisionnements)*	240	1,60 €			
	Autres charges externes* : (dont crédit bail : - mobilier : - immobilier :)	242	40,00 €			
	Impôts, taxes et versements assimilés* (dont taxe professionnelle* 243)	244	0,00 €			
	Rémunérations du personnel*	250	0,00 €			
	Charges sociales (cf. renvoi 380)	252	0,00 €			
	Dotations aux amortissements*	254	20,00 €			
	Dotations aux provisions	256	0,00 €			
Autres charges (dont provisions fiscales pour implantations commerciales à l'étranger* 259)	262	0,00 €				
Total des charges d'exploitation (II)		264	597,60 €			
1 - RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I-II)		270	1 058,88 €			
PRODUITS ET CHARGES DIVERS	Produits financiers (III)	280	0,00 €			
	Produits exceptionnels (IV)	290	0,00 €			
	Charges financières (V)	294	0,00 €			
	Charges exceptionnelles (VI)	300	0,00 €			
	Impôts sur les bénéfices* (VII)	306	0,00 €			
2 - BÉNÉFICE OU PERTE : Produits (I + III + IV) - Charges (II + V + VI + VII)		310	1 058,88 €			

1.



DÉCISION MENSUELLE



BILBOKET

Code société :

Dénomination sociale : rouge

Année 1

Responsable :

Téléphone portable :

Classe : 1STG1..

APPROVISIONNEMENT

Code société :

1^{er} mois janvier

Études (cocher les cases)

Fournisseur	Boules	Pieds	Corde	Prévision des ventes	Budget publicitaire	Prix de vente
Menuisier	u	u				
Quincailler			m	300 €	200 €	250 €

Paul Hellwig Interlocuteur académique TICE Orléans-Tours

PRODUCTION

Objectifs de production

Bilboquets

BONUS

En quantité (nombre)

u

MARKETING

Marketing mix

Bilboquets

HONORAIRES

Prix de vente HT

€

Gratuits

Publicité

€

APPROVISIONNEMENT Code société : **2^{ème} mois**

Études (cocher les cases)

Fournisseur	Boules	Pieds	Corde	Prévision des ventes	Budget publicitaire	Prix de vente
Menuisier	u	u				
Quincailler			m	300 €	200 €	250 €

PRODUCTION

Objectifs de production

Bilboquets

BONUS

En quantité (nombre)

u

MARKETING

Marketing mix

Bilboquets

HONORAIRES

Paul Hellwig Interlocuteur académique TICE Orléans-Tours

Prix de vente HT

€

300 €

Publicité

€

COMPOSITION DE L'ÉQUIPE

Code entreprise : Raison sociale : **.ROUGE.**

Responsable : **.M Tardivin.** Courriel : **.marine.tardivin@free.fr.** Classe : **.1STG 1**

NOM (EN MAJUSCULES)	Prénom (en Minuscules)	Présence									
		D = décision									
		D1		D2		D3		D4		AUTRE	
① TARDIVIN	Marine		B		B		B		B		
			O		O		O		O		
			N		N		N		N		
			U		U		U		U		
			S		S		S		S		
② JOUIN	Serge		B		B		B		B		
			O		O		O		O		
			N		N		N		N		
			U		U		U		U		
			S		S		S		S		

③ GROSSARD	Flavien		B		B		B		B		
			O		O		O		O		
			N		N		N		N		
			U		U		U		U		
			S		S		S		S		
④ RANOU	Émilie		B		B		B		B		
			O		O		O		O		
			N		N		N		N		
			U		U		U		U		
			S		S		S		S		
⑤											
⑥											

Commençons par le bilan

En classe entière une information générale expliquant le bilan peut alors commencer (on peut utilement vidéo projeter ce bilan en faisant les commentaires).

Les équipes prennent des notes à mettre dans leur portfolio pour éviter de poser des questions que l'enseignant a déjà traitées.

Le bilan est le patrimoine de l'entreprise, c'est-à-dire sa richesse à une date donnée, ici le 31/12/0. L'année dernière (année 0) l'enrichissement net de l'entreprise encore nommé « résultat » ou « bénéfice » a été mis en réserves, comme à la fin de chaque année pour une entreprise. Tous les montants indiqués dans ce document sont en euros. (On évitera de parler d'emplois ressources pour caractériser l'actif et le passif !).

Question : retrouver l'information sur le document appelé « Bilan » de combien s'est enrichie l'entreprise ?

Réponse : l'entreprise s'est enrichie de 1 519,20 euros dont 120 sont inscrits en réserves légales et 1 399,20 en réserves facultative.

Question : D'après le livret du joueur, retrouve-t-on l'information concernant l'achat du stand ?

Réponse : on retrouve le montant à deux endroits : au passif dans la rubrique intitulée capital et à l'actif dans la colonne brut.

Explication de l'enseignant et question : à votre avis quel est le lien entre la colonne « brut » amor prov (qui signifie amortissements et provisions (en l'occurrence il faut parler maintenant de dépréciations)) et net ?

Réponse : brut – amortissement = net

Combien vaut l'amortissement du stand au bout d'un an et à l'aide du livret du joueur, expliquez comment on le calcule ?

Réponse : il est dit dans le livret que le stand de 1 200 euros est vendu pour durer 60 mois, en 12 mois il a perdu 12/60 soit 1/5^{ème} de sa valeur et en effet $1\ 200 / 5 = 240$. Il ne vaut plus que 960 euros à la fin de la première année.

Question : citez un exemple de bien qui perd ainsi de la valeur : (en général les élèves parlent de l'argus et des voitures).

Question : Avez-vous de l'argent sur le compte en banque, où trouvez-vous l'information et à combien s'élèvent vos avoirs ?

Réponse : au passif apparaît en bas la rubrique Banque où il y a 4 465,20 euros.

Question : comparez le total de l'actif et le total du passif que constatez-vous ? De quoi sont-ils respectivement constitués ?

Total actif = Total passif, ou encore Construction nette + matière premières + produits finis + banque = capital + réserve légale + réserve facultative. Ou encore capital + résultat de l'année dernière.

Abordons les stocks :

Question : combien coûte les éléments permettant de fabriquer un bilboquet ?

Réponse : il faut une boule à 1,50 un pied à 1 et $0,60 * 0,10$ de corde (attention, certains élèves ne répondent pas forcément correctement à cette question) soit un total de 2,56 euros par unité produite.

Question : selon vous, à l'aide du bilan, peut-on savoir combien il y a de bilboquets fabriqués et non encore vendus dans le stand ? (vous aurez vraisemblablement à guider les élèves sur ce point)

Réponse : les produits finis sont affichés à 38,40 euros, pour connaître le nombre de bilboquets fabriqués, il suffit de diviser ce montant par 2,56 et on obtient 15 bilboquets.

Question : nous avons expliqué « constructions », produits finis, banque, il reste « matières premières », à quoi cela correspond-il ? (la plupart des élèves n'auront pas, même après vos explications, l'esprit clair là-dessus et il peut être nécessaire alors de leur distribuer la fiche de stocks de la page suivante).

Réponse : Cela correspond au montant déboursé pour obtenir des boules, des pieds et de la corde, mais l'on ne sait pas précisément dans quelles proportions.

Question après distribution du document : combien reste-t-il de boules pieds et mètres de corde à la fin du mois de décembre, combien coûtent-ils, retrouve-t-on ce montant au bilan ? (des explications concernant le fait qu'aucune matière première n'est vendue séparément (quantités vendues à 0 pour chaque matière) et qu'elles n'ont été utilisées que pour fabriquer 210 bilboquets conformément aux objectifs de production de décembre sont nécessaires).

*Réponse : il reste 100 pieds 100 boules et 56 m de corde soit $100*1 + 100*1,50 + 56*0,10 = 255,60$ qui sont dans la rubrique Matières premières du bilan.*

Question : avec ce stock de matières premières, combien puis-je fabriquer de bilboquets au maximum sans acheter d'autres matières en janvier de l'année 1 ? (les plus matheux vont certainement répondre, en général, les remarques « aimables » fusent entre les équipes !!) Après cette production, restera-t-il des matières et lesquelles ?

*Réponse : il n'est possible de fabriquer au maximum que 93 bilboquets (faute de corde !!!), en effet, après cette production qui consomme 93 pieds, 93 boules et $93*0,6 = 55,80$ m de cordes, il ne restera que 0,20 m de cordes 7 boules et 7 pieds, le stock de matière s'élèverait donc dans cette hypothèse à 17,52 euros ($7*1+7*1,5+0,20*0,10$).*

Remarque très importante : si vous voulez coller une véritable pression aux élèves, indiquez qu'à chaque bonne réponse un gain de 10 euros est attribué à l'équipe (ou plus si vous le souhaitez) le jeu le permet !!!, je l'ai intitulé bonus.

Mois		◀ ▶	0 : décembre 0	▼	
Société		◀ ▶	1 : ROUGE	▼	
✓ Quitter		🖨️ Imprimer			
Matières : disponibilités et besoins					
			Boules	Pieds	Corde
Quantité disponible			310,00 u	310,00 u	182,00 m
Consommation des matières			Boules	Pieds	Corde
Quantité vendue			0,00 u	0,00 u	0,00 m
Bilboquets	Objectif de prod.		210	210	210
	Conso. unitaire		1,00 u	1,00 u	0,60 m
	Consommation		210,00 u	210,00 u	126,00 m
Consommation totale		e	210,00 u	210,00 u	126,00 m
			Boules	Pieds	Corde
Écarts		g=d-e	100,00 u	100,00 u	56,00 m

Tous les postes du bilan présentant des montants ont été explicités. L'enseignant peut à l'issue de ce cours faire un quiz ou un petit exercice permettant le verrouillage des concepts.

Par ailleurs, il peut concevoir une séance consacrée à l'élaboration d'une feuille de calculs automatique

Passons au compte de résultat

(vraisemblablement en deuxième semaine) :

Nous sommes toujours en classe entière, les équipes sont physiquement regroupées dans la classe.

Voici les décisions de décembre de l'année 0 (ce qui permet d'expliquer aux élèves ce qu'ils vont devoir faire et l'impact de leurs décisions).

Pour que les équipes aient un bonus sur les mêmes points, les faire répondre sur feuille.

2.



DÉCISION MENSUELLE



BILBOKET

Code société :

Dénomination sociale : **rouge**

Année 0

Responsable :

Téléphone portable :

Classe : 1STG1..

APPROVISIONNEMENT

Code société :

1^{er} mois **décembre**

Fournisseur	Boules	Pieds	Corde
Menuisier	210 u	210 u	
Quincailler			110 m

PRODUCTION

Objectifs de production

En quantité (nombre)

Bilboquets

210 u

MARKETING

Marketing mix

Prix de vente HT

Bilboquets

7 €

Questions : faites la liste des rubriques pour laquelle vous avez une explication et celle que vous ne parvenez pas à expliquer :

Réponse : production vendue 1 764 j'ai vendu 252 bilboquets à 7 euros (bonus 50 euros)

Variation de stocks : - 107,52 €, (je ne comprends pas est la réponse la plus fréquente) (bonus 200 €) (les élèves risquent de demander à réfléchir chez eux (à éviter surtout s'ils ont des copains en TSTG ou pire en BTS)).

- $107,52 = (252 - 210) \times 2,56$ (nombre de bilboquets prélevés sur le stock de novembre pour faire face à une demande de 252 unités alors que je n'en ai produits que 210)*2,56 (coût de production unitaire du bilboquet), j'ai moins de produits en stocks à la fin du mois qu'au début, je me suis appauvri de la contrevaieur en euros des 42 bilboquets prélevés. La variation de stock apparaît donc en négatif dans les produits.

Total des produits d'exploitation : la somme algébrique de la production vendue et de la variation de stocks de produits finis. Bonus 20 €.

Achats de matières premières : $210 \times 1 \text{ €} + 210 \times 1,50 \text{ €} + 110 \times 0,10 \text{ €} = 536 \text{ €}$ Bonus 50 €

Variations de stocks de matières premières : $1,60 \text{ €} = 210 \times 0,60$ (besoins en mètres de corde pour produire 210 bilboquets)*0,10 € – $110 \times 0,10 \text{ €}$ soit le prélèvement sur le stock de corde pour faire face à la production, à l'issue de celle-ci mon stock s'est appauvri d'où le +1,60 € en charges. Bonus 200 €

Autres charges externes : 40 € correspond au budget de publicité Bonus 20 €

Dotations aux amortissements : 20 € Bonus 50 € correspond à la perte de valeur mensuelle du stand soit $1200/60\text{mois} = 20 \text{ €}$.

Total des charges d'exploitation : Bonus 20 € somme des achats de matières premières + variation de stock + autres charges externes + dotations aux amortissements.

Conclusion : un quiz ou un exercice ou encore une feuille de calculs automatiques.

Remarques importantes :

1. **Il faut bien préciser que le résultat de l'année 0 est le cumul des résultats de tous les mois de l'année 0.**
2. **Il peut paraître non conforme d'élaborer la variation des stocks tous les mois alors qu'elle n'est pratiquée qu'une fois par an, mais cela permet de faire comme si on traitait quatre années au lieu de quatre mois, avec des marchés de tailles différentes (dus aux coefficients saisonniers).**

À l'issue de ce travail, les élèves, s'ils ont pris leurs notes correctement, ont tous les éléments pour prendre des décisions sans informations supplémentaires.

Or, nous sommes en « information et gestion » à destination de tous les premières STG quelle que soit l'option, cela signifie que l'apprentissage porte aussi, au-delà de l'information permise par les documents comptables et de gestion, sur le contexte économique (taille du marché, budget publicitaire « normal » et prix de vente « normal »). Il faut préciser aux élèves qu'ils peuvent, pour prendre des décisions avec une meilleure connaissance du marché, acheter des études.

La plus chère (300 € par exemple) concerne les prévisions des ventes, ici, on constate que le marché moyen s'élève à une demande de 900 bilboquets par mois, car il y a trois entreprises en concurrence et que la demande par mois par entreprise est de 300 bilboquets.

Pour le mois de janvier, il convient de multiplier cette demande par 1,4 soit une demande moyenne de 1 260 bilboquets (420 en moyenne par entreprise) ;

On comprend l'intérêt de cette étude particulièrement parce qu'elle ne correspond pas au marché de l'année 0 (l'animateur de district ayant changé la donne pour la nouvelle année !), et surtout, quand on voit les faibles coefficients saisonniers de février, mars et avril risquant, à défaut d'être connus, de générer des stocks importants.

ÉTUDE DE MARCHÉ Prévisions des ventes

L'évolution observée des ventes résulte d'une évolution naturelle du marché et d'une évolution provoquée par la pression commerciale de l'entreprise.

L'évolution naturelle peut être analysée en 3 composantes :

1. la demande de base,
2. la tendance,
3. les variations saisonnières.

DEMANDE DE BASE

La demande de base est exprimée ci-dessous en nombre de produits pour chaque type de produits. Cette demande correspond à la demande mensuelle moyenne par entreprise, en phase de maturité.

3. Demande de base mensuelle par entreprise en volume

4. Demande/Bilboquets/mois/Société 300,00 Bil

2. TENDANCE

La tendance est représentée par la courbe de vie du produit. 5 phases s'enchaînent : de la création à la disparition du produit.

La **phase de croissance** correspond à la période d'augmentation des ventes. Les ventes augmentent avec une rapidité décroissante pour atteindre une certaine stabilité.

La **phase de maturité** est une période de stabilité de la tendance.

La **phase de déclin** conduit à un ralentissement des ventes et éventuellement à la disparition du produit.

Durée en nombre de mois des phases du cycle de vie des produits

1.1.1. Phase	Bilboquets
Lancement	0m
Croissance	0m
Maturité normale	60m
Déclin	0m

5. Positionnement actuel des produits sur leur courbe de cycle de vie

6. Phase	Bilboquets Maturité
----------	---------------------

3. VARIATIONS SAISONNIÈRES

Les coefficients saisonniers sont précieux pour la gestion des investissements, ainsi que pour optimiser la gestion du personnel et anticiper les variations de trésorerie que les variations des ventes ne manquent pas de provoquer.

Le coefficient saisonnier est le rapport de la valeur observée sur la valeur ajustée (valeur corrigée des variations saisonnières ou valeur de tendance). Chaque coefficient a été établi à partir des ventes historiques en faisant le rapport :

$$\text{Coefficient saisonnier} = \frac{\text{Ventes observées}}{\text{Ventes corrigées des variations saisonnières}}$$

7. Coefficients saisonniers mensuels

Janvier	1,400	Juin	1,000
Février	0,410		
Mars	0,390	Juillet	1,800
Avril	0,350	Août	1,700
Mai	0,450	Septembre	1,200

Octobre	0,600	Total	12,000
Novembre	0,700		
Décembre	2,000		

Ces valeurs prévues excluent à cet instant les effets des facteurs volontaristes des concurrents et des événements perturbateurs exceptionnels, qui viennent modifier l'évolution naturelle des ventes. Pour faire une estimation plus précise des ventes attendues, il faut évaluer les effets des nouvelles actions volontaristes de l'entreprise : action commerciale, changement de prix ; il faut aussi tenir compte de l'agressivité de la concurrence ainsi que de faits nouveaux venant modifier l'environnement.

ÉTUDE DE MARCHÉ Budget publicitaire 200 €

L'action publicitaire est caractérisée ici par 1 élément : Le budget publicité de marque,

L'efficacité des actions publicitaires dépend essentiellement des efforts consentis par une entreprise par rapport aux entreprises concurrentes. Toutefois, il est possible d'indiquer ci-dessous les normes admises par les spécialistes.

Budget minimal = budget publicité en deçà duquel la publicité est inefficace.

Budget normal : budget publicité assurant une bonne image et une bonne notoriété.

Budget publicité

Minimal 50,00 €

Normal 200,00 €

Remarque : cela ne signifie pas qu'un budget publicitaire au-delà de 200 € sera aussi efficace que celui de 200 € mais l'efficacité marginale devient décroissante.

Par contre, tout budget inférieur à 50 € est traité de la même manière : absence de publicité.

ÉTUDE DE MARCHÉ Prix de vente 250 €

Prix minimal : Prix de vente unitaire HT du produit en deçà duquel la baisse de prix n'a plus d'effet.

Prix normal : Prix de vente unitaire HT du produit considéré comme normal par les clients.

Prix maximal : Prix de vente unitaire HT du produit considéré comme excessif par les clients et au-delà duquel les clients n'achètent plus.

Normes de prix de vente HT

Prix de vente HT Bilboquets

Minimal 5,00 €

Paul Hellwig Interlocuteur académique TICE Orléans-Tours

Normal 8,00 €

Maximal 14,00 €

Le prix perçu par les clients paraît plus ou moins élevé en fonction des prix pratiqués par la concurrence.

Remarque générale : ces études sont permanentes, d'autres études peuvent être demandées mais sont beaucoup plus chères et à négocier avec l'animateur de district (comparaison des prix de vente avec les concurrents ou des quantités vendues ou des budgets publicitaires). Les études peuvent être comparatives (entre entreprises), évolutives (évolution dans le temps) ou les deux synthétiques (très chères).

Dernière décision : si les équipes ne souhaitent pas calculer leur bilan et compte de résultat du mois, il faut déboursier 300 €.

REMARQUE IMPORTANTE : CECI N'EST QU'UN EXEMPLE, D'AUTRES PARAMÈTRES PEUVENT ÊTRE INCLUS.

Notamment, le jeu peut introduire la notion de délai de règlement, les placements d'excédents de trésorerie, un autre produit qui n'est pas nécessairement dans la même phase dans le cycle de vie, la fiscalité TVA et IS (éléments qui paraissent inutiles pour un niveau première), des charges fixes (autres que les amortissements par exemple le producteur se prélève un salaire mensuel avec des cotisations sociales) et des charges variables.

Il est tout-à-fait possible de faire varier le coût des matières premières dans le temps afin d'aborder la valorisation des stocks.

De même, les budgets publicitaires efficaces, la tranche des prix pratiqués sur le marché, les élasticités de demande par rapport au prix ou au budget publicitaire, les conditions de rémunération des livrets, la taille globale du marché peuvent être modifiés à chaque tour.

À l'issue du premier tour, quelles sont les informations dont pourraient disposer les équipes ?

Leur part de marché relative en volume et en valeur. Habituellement on se limite à cette information.

Le montant de leur Chiffre d'Affaires ou de la quantité vendue (ce qui est équivalent puisque les équipes savent à quel prix elles ont vendu leur produit), mais alors, il est possible aux équipes de reconstituer les CA et les quantités vendues des concurrents et donc leur prix de vente.

Il est possible d'envisager de faire payer cette information aux équipes qui le souhaitent, cette information n'a de valeur que si les élèves réfléchissent à la manière de l'exploiter au maximum, d'où un tarif moyen (100, 150 € par exemple).

Enfin, on peut donner le chiffre d'affaires sans préciser les parts de marché, ou encore ne donner que les informations relatives à la satisfaction client, au niveau des stocks et à la rentabilité en comparatif.

ATTENTION !!! Les élèves ont énormément d'imagination, ils ont leur représentation de cet univers fictif, et ils sont capables de construire des raisonnements logiques (souvent très qualitatifs) mais impossibles à paramétrer. Je considère toutefois qu'il est nécessaire de valoriser ces réflexions par des bonus par exemple.

Autres éléments importants : les comportements mimétiques : des équipes constatent que les performances d'une équipe sont bonnes, ils paient pour prendre connaissance de leurs performances et s'alignent. Ils resteront moins performants car ces dépenses de suiveur ne sont pas supportées par les leaders. En général, ils cherchent à s'aligner mais en choisissant de vendre moins cher... ils oublient l'effet notoriété (voir plus bas dans les grands classiques du conseil).

Notez que bilan et comptes de résultats sont payants, alors que si les élèves les élaborent eux-mêmes, ils économisent les 300 €.

Quels sont les critères d'évaluation des équipes ?

Dans une optique d'acquisition de compétences managériales, il existe plusieurs critères d'évaluation, mais inégalement pondérés.

Par exemple, si vous demandez à votre animateur de district une bonne gestion de trésorerie, (optimiser les placements mais ne jamais être à découvert), ce critère peut être pondéré à 20 % de la note. Idem pour la gestion des stocks où il est demandé aux équipes d'avoir trois jours de production d'avance sans excéder 60 jours. Il y a évidemment la rentabilité et la satisfaction clients qui ont les poids les plus importants.

Les grands classiques du conseil :

Les élèves d'une équipe sont fiers de ne pas avoir de stocks, ils ont tout vendu !!!!: cassez l'ambiance en disant : cela signifie que vous auriez pu vendre plus ou plus cher !!! de plus vous n'avez pas de jour d'avance, si vos fournisseurs font grève, les clients n'auront rien à acheter !! votre évaluation sur la gestion des stocks va s'en ressentir !

Une équipe râle, elle a vendu moins cher qu'une autre équipe avec un budget publicitaire plus élevé... elle a moins vendu : comme par hasard, le tour précédent, la part de marché dudit concurrent était considérable : c'est l'effet de notoriété, l'autre équipe est plus célèbre, elle profite de sa réputation, c'est pour cela que la marque Y... continue de vendre ses yaourts deux fois plus chers que les MDD pour des qualités gustatives comparables.

Une équipe pavane elle a 60 % de part de marché....pour y arriver, son budget publicitaire est 5 fois plus élevé que la moyenne des autres équipes, montrez lui que le voisin qui a 20 % de PDM a une rentabilité deux fois supérieure !!

Une équipe casse littéralement les prix, conduisant l'ensemble des équipes à des résultats très faibles. En réponse à ce phénomène, je vous joins un faux article de journal que j'avais rédigé en tant qu'animateur, l'effet a été immédiat ! d'autant plus que l'animateur a le pouvoir de passer des charges exceptionnelles quand l'équipe est une forcenée du dumping !

Conclusion : c'est à l'enseignant de déterminer les modalités d'animation, les objectifs à atteindre, les modes d'évaluation diagnostique, formative et/ou sommative.

Le LOIRET LIBRE

L'Union Syndicale des Fabricants de Bilboquets en colère

Sommaire :

- À la une la colère des fabricants de bilboquets
- La démarche qualité dans les TPE
- Un score décevant de l'équipe ligérienne de pétanque



Hier à Orléans, des dizaines de producteurs ont manifesté leur colère concernant l'arrivée sur leur marché de fabricants peu scrupuleux qui ont décidé de faire du dumping sur le marché du bilboquet.

Fernand témoigne :



Les élus locaux se sont émus de cette situation et ont décidé, après avoir entendu les représentants des manifestants, de mettre tout

« cela fait trois ans maintenant que je produis et vends des bilboquets, ce qui me permet d'apporter un complément à ma faible retraite d'environ 230 euros mensuels, revenu non négligeable, même indispensable pour vivre. J'ai

constaté une baisse significative de mes ventes en raison des prix cassés (jusqu'à moins de 4 euros) qui, si je m'alignais, permettraient à peine de couvrir mes coûts de production. »

De lourdes sanctions réclamées.

en œuvre pour faire cesser cette braderie aux effets désastreux sur une population souvent économiquement fragile. Une action pour concurrence déloyale, voire pour vente à perte pourrait être intentée et sanctionner de lourdes amendes ces nouveaux



arrivants indéclicats

Les points introduits par la pratique du jeu envisagé dans les programmes de première sont les suivants :

Extraits du référentiel de management des organisations en première STG

3.1. L'organisation et l'environnement en interaction :

Manager une organisation consiste en premier lieu à définir des objectifs en relation avec sa finalité (mieux satisfaire les usagers, améliorer sa part de marché ou sa rentabilité...). Il est alors nécessaire de tenir compte des ressources propres à l'organisation (capitaux financiers, ressources humaines, savoir-faire...).

Toutefois, l'environnement est porteur d'opportunités et facteur de contraintes qu'il faut prendre en compte lors de la fixation des objectifs.

3.3. La mesure des résultats et le déclenchement des actions correctrices :

- Critères d'évaluation : coût, productivité, rentabilité, délai, qualité, indicateurs sociaux et environnementaux.

- Système d'information et de décision.

- Processus d'alerte et de régulation.

Extraits du référentiel de « information et gestion » en première STG option gestion

3.2. La forme et le contenu de l'information comptable de synthèse

Le bilan et sa structure

Les notions d'actif et de passif

Les principaux postes du bilan

Le compte de résultat et sa structure

Les notions de produits et de charges

Les principaux postes du compte de résultat

4. La comptabilité de gestion La comptabilité de gestion constitue un instrument au service de la prise de décision dans les organisations

4.1. L'entreprise et la comptabilité de gestion Elle permet aux dirigeants de faire des choix qui engagent l'entreprise à court et à long terme :

- *Notions et méthodes de la comptabilité de gestion*

Coût, marge, résultat Coût complet

4.2. Le modèle des centres d'analyse

Le modèle des centres d'analyse est pertinent pour :

- s'approprier les concepts et le vocabulaire de la comptabilité de gestion ;

- percevoir et comprendre la logique d'ensemble du processus de calcul des coûts ;

- permettre l'interprétation d'informations de gestion ;

- apprécier les limites du coût complet.

Extraits du référentiel de « information et communication » en première STG option communication

1. L'information et les concepts associés

1.2. Caractéristiques L'information a une nature spécifique (quantitative, qualitative). Elle prend des formes différentes et provient de sources différentes. Son statut est : "plus ou moins confidentielle", "diffusable".... Elle présente des qualités telles que la précision, la rapidité d'accès et l'actualité.

Pour conclure : pour les personnes :

1. souhaitant apprendre à paramétrer le jeu en ayant une licence provisoire,
2. souhaitant animer un tournoi à une certaine échelle
3. disposées à faire partager leurs choix pédagogiques
4. prêtes à se familiariser avec la future interface web qui évitera des saisies fastidieuses de décisions par les animateurs

je vous invite à prendre contact à l'adresse suivante :

Eco-gestion-iatice@ac-orleans-tours.fr

Une solution simple est en cours de concrétisation pour l'obtention de droits de connexion par les établissements à des tarifs nettement inférieurs au coût des CD. Par cette adresse, ils seront mis au courant des possibilités de rendre pérenne l'usage de ses simulateurs.