



NOTICE PARTICIPANT
SCÉNARIO Savons bios

SOMMAIRE

A. PRÉSENTATION GÉNÉRALE	3
1. Objectifs.....	3
2. Fonctionnement du jeu	3
3. Évaluation, planning et composition des équipes.....	4
4. Modèles de feuilles d'ordres	4
B. LES VARIABLES DU JEU	4
1. Les variables de production.....	4
2. Les variables commerciales	5
3. Les variables sociales et scientifiques	6
4. Les variables financières	8
5. Informations commerciales	9
6. Synthèse des principales variables	10

A. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

Chimiste de formation, et sensible aux enjeux liés à l'écologie, vous avez déposé un brevet permettant la fabrication d'un savon biologique, et créé une entreprise afin de commercialiser ces nouveaux produits. Les savons sont conditionnés par lots (dénommés « produit A ») vendus directement à des centrales d'achat de grandes surfaces.

Mais vous n'êtes pas seul sur ce marché et des concurrents sont rapidement apparus, proposant aux consommateurs des produits aux caractéristiques similaires aux vôtres.

Devant le succès rencontré jusqu'à présent, et pour assurer la pérennité de votre entreprise, vous projetez d'étendre votre gamme en développant un nouveau produit dérivé du premier : un liquide vaisselle (un lot de liquides vaisselles constitue un « produit B »).

Des expériences vous conduisent à innover encore plus et à chercher à découvrir la formule d'une nouvelle molécule, permettant de réaliser un savon encore plus écologique que le premier. Ce nouveau savon sera dénommé « savon bio + » ou « produit C ».



Quelles seront les attentes des consommateurs ? Quelles seront les réactions de vos concurrents ? Beaucoup de doutes subsistent. L'avenir peut réserver bien des surprises aux services marketing...

1. Objectifs

1. Gagner des parts de marché sur vos concurrents
2. Générer des bénéfices et satisfaire vos salariés
3. Assurer la pérennité de votre entreprise en lançant de nouveaux produits

2. Fonctionnement du jeu

À la fin de chaque année (chaque tour de jeu), **un ensemble de rapports vous sont remis** qui présentent la situation de votre entreprise :

- **un rapport financier** qui permet de mesurer le résultat annuel et d'évaluer la rentabilité.
- **un rapport scientifique** qui indique l'état d'avancement des recherches pour développer de nouveaux produits
- **un rapport social** qui rappelle le nombre des salariés, leur salaire, et le climat social au sein de l'usine
- **un rapport technique** qui indique le nombre, l'âge, et le rendement des machines
- **un rapport commercial** qui indique le niveau des ventes de l'année, le budget publicitaire, le budget qualité, et les prix de vente comparés à ceux des concurrents

Après avoir pris connaissance de ces rapports, vous êtes amenés à prendre des décisions concernant l'année (le tour) suivante. **Vous remplissez** ainsi **une feuille d'ordres** qui récapitule vos décisions.

Des décisions commerciales :

- fixer le prix de vente du produit
- lancer des campagnes publicitaires
- améliorer la qualité de vos produits
- financer des recherches afin de développer et commercialiser des nouveaux produits plus performants, les produits « B » et « C ».

Des décisions opérationnelles :

- fixer la quantité de produits à fabriquer
- embaucher (ou licencier) des ouvriers, et fixer le salaire mensuel moyen
- acheter des machines pour augmenter les capacités de production

Des prévisions :

- vous devez fixer des prévisions de ventes et de résultat pour mesurer votre capacité à anticiper, et à maîtriser les rouages de l'entreprise.

3. Évaluation, planning et composition des équipes

Ces informations vous seront communiqués lors de la première séance.

4. Modèles de feuilles d'ordres

FEUILLE D'ORDRES

Ne jamais inscrire de nombre à virgule

Entreprise n°1/2 : Entreprise 1 - Ordres pour l'année : 2012

	PRODUCTION		COMMERCIALISATION		
	Quantité à produire	Prix	Qualité	Communication	Stocks 2011
A Savon bio	300	120	2 000	3 500	0
B Liquide vaisselle	0	0	0	0	0
C Savon bio+	0	0	0	0	0

Si vous voulez abandonner un marché, confirmer en faisant une croix dans l'une des trois cases :
Les éventuels stocks seront alors liquidés (valeur nulle)

<input type="checkbox"/>	A Savon bio
<input type="checkbox"/>	B Liquide vaisselle
<input type="checkbox"/>	C Savon bio+

OUVRIERS

nombre : 0	embauches(+)	licenciements(-)	Salaire(UM)
Salaire : 0	7	0	120

MACHINES

nbre machines		achats		ventes	
0	machines classiques	1	0		valeur(UM):25 000 rendement/ouvrier: 70 capacité:1 000
0	machines modernes	0	0		valeur(UM):50 000 rendement/ouvrier: 100 capacité:2 000

Rappel du parc des machines

type	nombre	age	rendement prévu	capacité	valeur
------	--------	-----	-----------------	----------	--------

SCIENTIFIQUE

R&D cumulé	Recherche et Dév.		
0		10 000	R&D à cumuler pour dév. B Liquide vaisselle = 20 000 R&D à cumuler pour dév. C Savon bio+ = 40 000

B. LES VARIABLES DU JEU

1. Les variables de production

Schéma du processus de production

