*Document distribué aux étudiants lors de la 1ère séquence :*

## PRESENTATION DE L’ENTREPRISE SIMULATION « PERIODE 1 »

Au cours de cette étape, vous prenez la direction de votre entreprise (contexte décrit en annexe 1).

Vous devez :

* Compléter le document remis en annexe 2 (compte de résultat prévisionnel) puis prendre les décisions concernant votre entreprise en complétant l’annexe 3 (Vos décisions doivent être rendues à xh après avoir été validées par un professeur)
* Donner un nom à votre entreprise et créer son logo. *(dans ce cas, l’équipe pédagogique peut fournir un document pour aider les élèves, ou faire référence à un cours)*
* Créer le site Web non marchand de la *société (dans ce cas, l’équipe pédagogique peut fournir un document pour aider les élèves, ou faire référence à un cours)*
* Etablir le bilan initial à la création
* Caractériser votre entreprise selon les critères habituels.
* D’après vos connaissances juridiques en droit des sociétés, élaborer (de façon simplifiée) les statuts de votre société (ex : dénomination sociale, objet social etc..).
* Elaborer le profil type pour un poste de *commercial (l’équipe peut joindre un document pour aider les élèves ou faire référence à un cours)*
* Vous rédigerez un compte rendu (à remettre seulement en fin de jeu) dans lequel vous dégagerez, dans le travail effectué au fur et à mesure des périodes, ce qui relève de la pratique entrepreneuriale et ce qui relève de la pratique managériale. Vous mettrez en évidence les enjeux de chacune d’entre elles et leur complémentarité.

**ANNEXES :**

**ANNEXE 1 - PRESENTATION DU CONTEXTE : « NEW-DISK » pages 2 à 6**

**ANNEXE 2 – COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL 1ère PERIODE page 7**

**ANNEXE 3 – FEUILLE DE DECISION page 8**

**ANNEXE 1 - PRESENTATION DU CONTEXTE : « NEW-DISK »**

**DIRECTION GENERALE**

## *Le Secrétaire Général*

### Compte rendu de la réunion du Conseil d’administration

**Présents :**

Monsieur Lucien RICHARD Directeur Général

Madame Jacqueline PAZ Chargée d’études, Société LABODIDACT & Co

Monsieur René LE SAULE Secrétaire Général

Madame Claire VOYANCE Directrice du marchéage

Monsieur Paul HONAIS Directeur technique

Monsieur Jean BETTE Directeur financier

**Ordre du jour :**

1 - Tour d’horizon général sur la société nouvellement créée

2 - Rapport d’étude par la représentante de la société « LABODIDACT & Co. »

3 - Constat relatif à la production

4 - Les principaux coûts

5 - Orientation de politique générale

6 - Questions diverses

La séance est ouverte à 9 heures sous la présidence de Monsieur RICHARD, le secrétariat de séance étant tenu par Monsieur LE SAULE.

Après un tour de table de présentation des participants, Monsieur RICHARD donne immédiatement la parole à Monsieur LE SAULE pour une présentation générale de l’entreprise.

Cette Société Anonyme, au capital de départ de 7 500 000 € (250 000 actions de 30 €) intégralement libéré à la création, est une filiale à 100 % du groupe « NEW-DISK », bien implanté dans le secteur de l’audiovisuel et qui souhaite redéfinir ses orientations stratégiques par la mise en place d’unités de production spécialisées.

Cette société, dont nous venons de prendre la direction, disposera d’une large autonomie de décisions, en particulier dans les domaines de la production et de la commercialisation ; par contre, le groupe développe une politique centralisée d’approvisionnement et de stockage des diverses matières premières et fournitures nécessaires à l’ensemble de la production.

Les principaux objectifs qui nous sont assignés sont les suivants :

* **produire** **des lecteurs « D.V.D. » grand public (à prix réduit) commercialisés à l’unité** ; ce type de produit est sur le marché depuis quelques années, il est donc en phase de développement,
* assurer le **développement des parts de marché** de l’entreprise dont nous assumons la responsabilité,
* **rentabiliser les investissements** faits par « NEW-DISK » ; les terrains et les locaux sont la propriété du groupe (un loyer forfaitaire, compris dans les frais généraux de l’entreprise et susceptibles de variations, nous est demandé) ; par contre, les équipements de fabrication (25 machines, acquises 300 000 € l’unité, installées dans nos ateliers) sont notre propriété et ont été financés par l’apport de capitaux propres de « NEW-DISK ».

En conséquence, les responsabilités qui nous incombent sont assez variables d’une fonction à l’autre.

Pour une meilleure connaissance du marché, Monsieur RICHARD a passé commande à la société « LABODIDACT & Co. » d’un certain nombre d’études afin de mettre au point une stratégie performante. Madame PAZ, représentante de cette société, vous présentera son rapport dès la fin de mon intervention.

Le secrétaire général

René LE SAULE

**LABODIDACT & Co.**

#### Etudes et Formation

##### Rapport sur le marché visé

Le marché des **lecteurs D.V.D.** semble relativement stable, après la forte période de croissance qui a suivi son apparition il y a quelques années ; les dernières études faites indiquent que :

* la distribution se fait par l’intermédiaire des centrales d’achat des grandes surfaces et des chaînes spécialisées,
* la demande potentielle totale devrait atteindre entre 750 000 et 1 250 000 unités, pour l’année à venir, elle devrait progresser régulièrement, au moins pendant les trois prochaines années,
* la zone d’acceptabilité de prix se situe dans une fourchette comprise entre 30,00 et 65,00 € (prix unitaire hors taxes),
* les entreprises produisant ce type d’article consacrent entre 4 et 12 % de leur chiffre d’affaires hors taxes à leur budget de publicité et entre 3 et 8 % de ce même chiffre d’affaires à leur budget de promotion et d’action commerciale,
* un vendeur peut, selon sa motivation, commercialiser de 30 000 à 70 000 lecteurs D.V.D. par an,
* pour cette famille de produits, la demande semble surtout sensible au prix, à un degré moindre, aux efforts publicitaires et aux actions de la force de vente et commerciales qu’aux autres éléments constitutifs du plan de marchéage (crédit et recherche de la qualité).

Nous restons à votre disposition pour réaliser, sur votre demande, les études dont nous donnons les tarifs ci-après.

Jacqueline PAZ Chargée d’études

###### Tarif des études proposées

Politique des concurrents sur le produit 10 000 €

Parts de marchés des entreprises concurrentes 5 000 €

Résultats des entreprises concurrentes 10 000 €

Structures financières des entreprises concurrentes 20 000 €

Situation du marché (demande) 25 000 €

Performances de votre entreprise 20 000 €

**Direction Technique**

##### Conditions de production

**1° Les approvisionnements**

Les livraisons sont ajustées en fonction des besoins de production et effectuées régulièrement (flux tendus). Les stocks de matières premières et autres consommables sont donc négligeables. Le coût de cession des approvisionnements par « NEW-DISK » à ses filiales suit l’indice général des prix (sauf fortes variations de cours). Les règlements doivent être normalement assurés tous les deux mois (avec un crédit de 60 jours).

**2° La production**

**Vous avez l’entière responsabilité des modifications de capacité productives jugées nécessaires :**

* Vous pouvez donc investir en équipements complémentaires ; dans ce cas, tout nouvel équipement acquis n’est opérationnel qu’une période (année) après la décision d’achat ; il est toutefois payable au cours de la période de commande.
* De même, vous pouvez céder un ou plusieurs équipements jugés excédentaires; ils sont alors repris par un négociant en matériels d’occasion, à leur valeur nette comptable à la fin de la période de cession ; ils peuvent donc être utilisés pendant cette même période. Le prix de cession est réglé à la fin de l’année de cession.

Des pannes sont possibles ; elles ont pour conséquences une diminution de la production maximale de la période et un coût de réparation proportionnel au nombre de pannes. Les dépenses d’entretien (de 1 à 5 % de la valeur brute des machines, en fonction de leur âge) permettent de diminuer la fréquence des pannes des équipements.

Les amortissements des équipements sont pratiqués, sur une durée de cinq ans, selon le mode linéaire.

Le personnel de production (producteurs), essentiellement constitué de personnels peu qualifiés, est embauché en début de période et il est immédiatement opérationnel :

* toute embauche entraîne un coût, proportionnel à la rémunération annuelle 10%
* Il peut effectuer des heures supplémentaires (en pourcentage limité : 20% en plus) pour faire face à un surcroît de production ; ces heures sont rémunérées avec un surcoût sur la rémunération normale (en principe 25 % de majoration).
* Les licenciements s’effectuent en début de période ; ils donnent lieu à une indemnité proportionnelle à la rémunération annuelle : 75%
* Un taux de rémunération, fixé par l’indice des salaires, jugé trop bas (par rapport à la hausse du coût de la vie) peut entraîner des grèves du personnel de production ; elles ont pour conséquences une réduction de la production normale de la période.

Le personnel d’encadrement peut être embauché ou licencié dans les mêmes conditions que le personnel de production ; leur nombre minimal est fixé par un ratio (voir paramètres).

Nous devrons consacrer un budget spécial à la recherche de la qualité.

Les frais généraux d’exploitation sont fixes par paliers ; le montant de base (300 000 € ) est majoré d’un surcoût de 500 000 € applicable par tranche d’immobilisations de 3 000 000 € (selon leur valeur brute, avant déduction des amortissements) :

Nous conservons la gestion des stocks de produits finis ; les frais de stockage sont proportionnels aux quantités d’invendus en fin de période et ils sont payables au cours de la période suivante. Ils se montent à 2 € par produit invendu.

Paul HONAIS

Responsable de la production

##### Politique générale

**Commercialisation**

Nous fixons librement le prix de vente hors taxes de chaque produit commercialisé en respectant, autant que possible, les fourchettes fournies par « LABODIDACT & Co. ».

Nous constituons la force de vente adéquate en embauchant et débauchant librement des commerciaux (les coûts d’embauche et de licenciement sont calculés avec les mêmes taux que les productifs). Les vendeurs perçoivent une rémunération fixe et une commission calculée sur le chiffre d’affaires réalisé au cours de la période ; les entreprises de la branche pratiquent un taux de commission qui varie de 1 à 5 % du chiffre d’affaires hors taxes.

La publicité générale de la marque est prise en charge par le groupe ; nous devons la compléter par un budget de communication spécifique à notre production (publicité des produits, référencement, promotion et action commerciale, …).

Pour respecter la politique du groupe, la société mère « NEW-DISK » nous impose une durée de crédit clients maximum de 90 jours.

Claire VOYANCE

Directrice du marchéage

**Financement**

Le financement de l’entreprise sera assuré :

* par autofinancement,
* par emprunts faits auprès de la société de crédit du groupe, moyennant le paiement d’intérêts, calculés sur le montant restant dû en fin de période précédente ; le montant des remboursements, ou des éventuelles augmentations, sera fixé avec le responsable financier du groupe,
* par découvert bancaire, les agios étant calculés sur le montant du découvert à la fin de la période précédente.

Les excédents de trésorerie en fin de période seront systématiquement placés auprès de la société financière du groupe, ce qui entraînera le versement d’un intérêt au cours de la période suivante.

Jean BETTE

Directeur financier

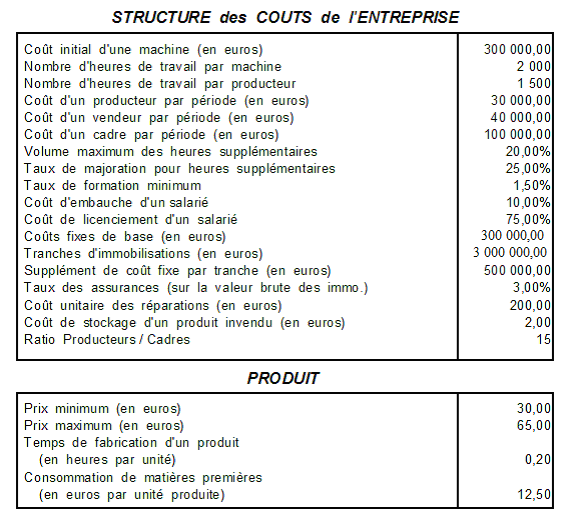
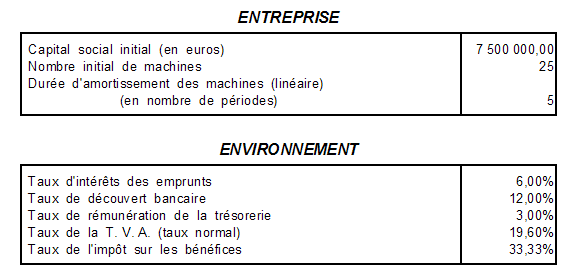
**Informations complémentaires**

L’entreprise devra s’acquitter de l’impôt sur les bénéfices au taux en vigueur, calculé sur le bénéfice réalisé, diminué éventuellement d’un report à nouveau négatif.

Les stocks pourront être liquidés, en cas de besoin, au prix minimum du marché.

**RECAPITULATIF DES PARAMÈTRES INITIAUX**

**SITUATION INITIALE**



**ANNEXE 2 – COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL 1ère PERIODE**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| n° | **PRODUITS D'EXPLOITATION:** | N.B: les données en **gras** sont celles issues des décisions des équipes |  |
| 1 | production vendue | **nombre de produits vendus** *(HYPOTHESE****:*** *tout est vendu=> ventes* **= production** *en quantité !)\****prix** *(de vente unitaire)* |  |
|  | **CHARGES D'EXPLOITATION:** |  |  |
| 7 | consommation de matières | **production**(en quantité)\* 12,5 ( coût unitaire) |  |
| 8 | main d'œuvre directe | **producteurs affectés**\*coût 1 producteur ( si pas d'heures sup !!) |  |
| 9 | coût de la qualité | **recherche de la qualité**(euros) |  |
| 10 | dotation aux amortissements | valeur 1 machine (300 000)\*nombre machines(25)\*1/5 | 1 500 000 |
| **11** | *COUT DE PRODUCTION (variable)* | somme (7 à 10) |  |
|  |  |  |  |
| 12 | publicité et action commerciale | **publicité** (euros)+ **action commerciale** (euros) |  |
| 13 | rémunération force de vente | **nombre vendeurs(= F.V affectée en quantité)**\* (salaire fixe)+ **commissions aux vendeurs (% du CAHT**)\*CA |  |
| 15 | rémunération de l'encadrement | **nombre de cadres embauchés (encadrement: embauche (en quantité))** \* 100 000 (coût d'1 cadre) |  |
| 16 | coût d'embauche | 10%\* masse salariale embauchée ( lignes 8+13+15) |  |
| 18 | coût de formation | **taux de formation** *( = budget formation en % masse salariale)*\* masse salariale (lignes 8+13+15) |  |
| 19 | coûts fixes de production | 300.000+500.000(/tranche de 3.000.000 d'immobilisations) | 800 000 |
| 21 | coût d'entretien des machines | **entretien**( en %)\* valeur brute des immobilisations ( machines= 7 500 000 au départ) |  |
| 22 | primes d'assurances | 3%\*valeur brute des immobilisations (machines) | 225 000 |
| 23 | coût des études | **montant des études de marché achetées par les équipes** |  |
| 24 | *TOTAL CHARGES EXPLOITATION* | somme(11 à 23) |  |
|  |  |  |  |
| 27 | Résultat d’exploitation | ligne 1 - ligne 24 |  |
| 33 | *RESULTAT AVANT IMPOT* | ligne 27 |  |
| 34 | IMPOT SUR LES SOCIETES | ligne 33\*33,33% ( si positif) |  |
|  | *RESULTAT NET* | ligne 33-34 |  |

**ANNEXE 3 – FEUILLE DE DECISION**

